SR Research Report
2015/10/14

フリービット（3843）

目次

要約 3
主要経営指標の推移 4
直近更新内容 5
　概 略 5
業績動向 6
　四半期業績動向 6
　今期会社計画 11
　中長期展望 14
事業内容 16
　ビジネスの概要 16
　収益性分析 25
　市場とバリュー・チェーン 26
　SW（Strengths, Weaknesses）分析 28
過去実績および財務諸表 29
　過去の業績 29
　貸借対照表 47
　損益計算書 48
　キャッシュフロー計算書 48
ニュース＆トピックス 49
その他情報 53
　沿革 53
　大株主 54
　トップマネジメント 54
　IR 活動 54
　ところで 55
企業概要 59

要約

インターネットをベースとしたインフラを提供する「Smart Infra 提供事業」会社

- 同社グループは、インターネットに関わるコアテクノロジーの開発、大規模システムの運用といった技術力の蓄積を強みとして、法人向け、個人向けに様々なインターネット関連サービスなどを提供している。主な事業内容は、インターネット接続事業者へのインフラ等提供事業、モバイル事業への参入事業者支援事業、インターネットビジネスに関するコンサルティング事業などである。また、同社の技術力とカルチュア・コンビニエンス・クラブ社の販売力の連携を目的として設立した合弁会社（トーンモバイル社）において、スマートフォンキャリア事業も展開している。
- 同社のビジネスモデルでは、通信事業者から借り受けた通信インフラに対して、同社の独自技術を利用した様々なサービスを組み合わせることで、ワンストップサービスとして提供している。顧客は、必要なコンポーネントを組み合わせることで、様々なインターネットサービスの利用が可能となる。同社によれば、業界を代表するグローバル企業であっても、端末から通信サービスまでの全てのレイヤを網羅しているわけではないため、同社は稀有な存在であるとしている。（後述の「事業内容」の項参照）

業績動向

- 2016年4月期第１四半期実績は、売上高は6,421百万円（前年同期比21.4%増）、営業利益は377百万円（同8.9%増）、経常利益は262百万円（同19.4%減）となった。売上高では、同社が注力するモバイル事業、およびアドテクノロジー事業、マンションインターネット事業が堅調に拡大した。利益面では、営業利益は、モバイル事業、およびアドテクノロジー事業、マンションインターネット事業の収益拡大で、固定網の減少分を吸収し、増益を達成した。ただし、経常利益は、トーンモバイル社の事業立上げに伴う持分法による投資損失の計上103百万円の影響などから減益となった。また、親会社株主に帰属する四半期純利益は、前期に繰延資産約353百万円を計上した反動により、前年同期比76.5%減の127百万円となった。
- 2016年4月期の会社計画は、売上高27,000百万円（前年比25.8%増）、営業利益1,500百万円（同20.5%増）、経常利益1,000百万円（同1.8%増）、当期純利益200百万円（前年は80.5%減）である。成長基調であるモバイル、アドテクノロジー、マンションインターネット分野へ注力し、増収増益を狙うとしている。（後述の「業績動向」の項参照）

同社の強みと弱み

- SR社では、同社の強みを、創業者が業界の名馬であること、継続課金ビジネスであること、ニッチマーケットを開拓しようとする想像力、の3点と考えている。一方、弱みは、事業フォーカスが多岐にわたること、寡占化する業界に身を置いていること、発展途上のガバナンス体制、にあると考えている。（後述の「SW（Strengths, Weaknesses）分析」の項参照）

主要経営指標の推移

損益計算書（百万円）	09年4月期 連結	10年4月期 連結	11年4月期 連結	12年4月期 連結	13年4月期 連結	14年4月期 連結	15年4月期 連結	16年4月期 会社予想
売上高	**10,767**	**14,709**	**23,180**	**21,004**	**20,660**	**20,665**	**21,469**	**27,000**
前年比	33.4%	36.6%	57.6%	-9.4%	-1.6%	0.0%	3.9%	25.8%
売上総利益	4,517	5,253	8,442	6,915	7,507	7,998	7,560	
前年比	56.4%	16.3%	60.7%	-18.1%	8.6%	6.5%	-5.5%	
売上総利益率	42.0%	35.7%	36.4%	32.9%	36.3%	38.7%	35.2%	
営業利益	**1,575**	**407**	**155**	**831**	**936**	**1,321**	**1,245**	**1,500**
前年比	84.5%	-74.1%	-61.8%	433.3%	12.6%	41.1%	-5.8%	20.5%
営業利益率	14.6%	2.8%	0.7%	4.0%	4.5%	6.4%	5.8%	5.6%
経常利益	**1,522**	**804**	**185**	**939**	**481**	**1,220**	**982**	**1,000**
前年比	116.6%	-47.2%	-76.9%	406.4%	-48.8%	153.8%	-19.5%	1.8%
経常利益率	14.1%	5.5%	0.8%	4.5%	2.3%	5.9%	4.6%	3.7%
当期純利益	**1,674**	**1,022**	**-947**	**204**	**-186**	**236**	**1,026**	**200**
前年比	164.8%	-38.9%	-	-	-	-	335%	-80.5%
純利益率	15.5%	6.9%	-	1.0%	-	1.1%	4.8%	0.7%
一株当たりデータ								
期末発行済株式数	46	51	51	51	20,412	20,414	23,414	
EPS	90.98	51.41	-47.52	10.31	-9.44	12.06	51.40	8.87
EPS （潜在株式調整後）	88.69	50.26	-	10.18	-	11.99	51.29	-
DPS	3,000.00	3,600.00	1,800.00	3,000.00	7.00	7.00	7.00	7.00
BPS	241.78	375.49	316.23	321.66	303.96	309.15	436.56	-
貸借対照表　（百万円）								
現金・預金・有価証券	2,920	4,946	4,095	4,873	4,685	4,762	6,983	
流動資産合計	**7,331**	**8,788**	**10,334**	**10,800**	**10,536**	**10,031**	**12,597**	
有形固定資産	452	805	1,450	1,245	1,577	1,938	1,790	
投資その他の資産計	1,760	2,051	2,904	2,156	1,679	1,448	2,222	
無形固定資産	4,850	4,376	6,241	4,487	4,076	3,316	2,715	
資産合計	**14,395**	**16,022**	**20,929**	**18,690**	**17,869**	**16,733**	**19,324**	
買掛金	67	162	913	46	80	50	60	
短期有利子負債	2,813	2,639	6,123	3,378	3,489	3,449	2,119	
流動負債合計	**6,289**	**5,657**	**11,046**	**8,145**	**7,744**	**7,915**	**6,983**	
長期有利子負債	1,926	1,478	2,328	3,312	2,730	1,622	1,078	
固定負債合計	**2,815**	**2,530**	**3,233**	**3,780**	**3,883**	**2,331**	**1,686**	
負債合計	**9,104**	**8,187**	**14,280**	**11,926**	**11,627**	**10,246**	**8,669**	
純資産合計	**5,290**	**7,834**	**6,649**	**6,764**	**6,242**	**6,487**	**10,654**	
有利子負債（短期及び長期）	4,739	4,117	8,451	6,690	6,219	5,071	3,197	
キャッシュフロー計算書　（百万円）								
営業活動によるキャッシュフロー	2,294	1,303	1,091	1,972	1,689	1,690	2,207	
投資活動によるキャッシュフロー	-718	-1,067	-1,053	-248	-832	-235	-524	
財務活動によるキャッシュフロー	849	690	-900	-971	-987	-1,492	585	
財務指標								
総資産経常利益率（ROA）	13.0%	5.3%	1.0%	4.7%	2.6%	7.1%	5.4%	
自己資本利益率（ROE）	47.1%	16.9%	-	3.2%	-	3.9%	12.9%	
自己資本比率	31.1%	47.4%	30.0%	34.2%	33.2%	36.1%	50.9%	

出所：会社データよりSR社作成

*表の数値が会社資料とは異なる場合があるが、四捨五入により生じた相違であることに留意。

*2013年4月期に1対400の株式分割を実施している。

直近更新内容

概 略

2015 年 10 月 14 日、フリービット株式会社への取材を踏まえ、レポート内容を更新した。

2015 年 9 月 11 日、同社は 2016 年 4 月期第 1 四半期決算を発表した。
（決算短信へのリンクはこちら、詳細は 2016 年 4 月期第 1 四半期決算の項目を参照）

同日、同社は自己株式取得について発表した。
（リリース文へのリンクはこちら）

取得対象株式の種類：同社普通株式
取得し得る株式の総数：350,000 株（上限）
発行済株式総数（自己株式を除く）に対する割合：1.55%）
株式の取得価額の総額： 300 百万円（上限）
取得期間：2015 年 9 月 14 日～2015 年 12 月 31 日
取得方法：東京証券取引所における市場買付

同日、同社と、カルチュア・コンビニエンス・クラブ株式会社は、先端領域における連携を強化したことを発表した。
（リリース文へのリンクはこちら）

両社は、ビッグデータ解析/人工知能、次世代マーケティングサービス、戦略的システムインテグレーション、相互のインフラ共同運営及び新規事業の共同開発等の先端領域において、両社の合弁会社であるトーンモバイル株式会社内に専門部門を新設し、双方のリソースを活用した取組みを開始するとしている。

3 ヵ月以上経過した会社発表はニュース＆トピックスへ

業績動向

四半期業績動向

四半期業績推移	15年4月期				16年4月期				16年4月期	
連結（百万円）	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q		
売上高	5,291	5,231	5,243	5,705	6,421	-	-	-		
前年比	*0.7%*	*1.7%*	*5.1%*	*8.0%*	*21.4%*	-	-	-		
売上総利益	1,960	1,902	1,806	1,892	1,953	-	-	-		
前年比	*0.5%*	*-4.0%*	*-10.3%*	*-7.9%*	*-0.4%*	-	-	-		
売上総利益率	37.1%	36.4%	34.4%	33.2%	30.4%	-	-	-		
販管費	1,614	1,648	1,569	1,484	1,577	-	-	-		
前年比	*-1.8%*	*-1.5%*	*-8.8%*	*-9.6%*	*-2.3%*	-	-	-		
売上高販管費比率	30.5%	31.5%	29.9%	26.0%	24.6%	-	-	-		
営業利益	346	254	237	408	377	-	-	-		
前年比	*12.7%*	*-17.9%*	*-19.1%*	*-1.1%*	*8.9%*	-	-	-		
営業利益率	6.5%	4.9%	4.5%	7.1%	5.9%	-	-	-		
経常利益	325	186	217	254	262	-	-	-		
前年比	*17.6%*	*-28.3%*	*-27.7%*	*-33.7%*	*-19.4%*	-	-	-		
経常利益率	6.1%	3.6%	4.1%	4.5%	4.1%	-	-	-		
当期利益	540	178	79	228	127	-	-	-		
前年比	-	*54.8%*	*-32.5%*	*234.4%*	*-76.5%*	-	-	-		
当期利益率	10.2%	3.4%	1.5%	4.0%	2.0%	-	-	-		
連結（百万円）	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	（進捗率）	通期会予
売上高	5,291	10,522	15,764	21,469	6,421	-	-	-	23.8%	27,000
前年比	*0.7%*	*1.2%*	*2.5%*	*3.9%*	*21.4%*	-	-	-		25.8%
売上総利益	1,960	3,862	5,668	7,560	1,953	-	-	-		
前年比	*0.5%*	*-1.8%*	*-4.7%*	*-5.5%*	*-0.4%*	-	-	-		
売上総利益率	37.1%	36.7%	36.0%	35.2%	30.4%	-	-	-		
販管費	1,614	3,263	4,831	6,316	1,577	-	-	-		
前年比	*-1.8%*	*-1.6%*	*-4.1%*	*-5.4%*	*-2.3%*	-	-	-		
売上高販管費比率	30.5%	31.0%	30.6%	29.4%	24.6%	-	-	-		
営業利益	346	600	837	1,245	377	-	-	-	25.1%	1,500
前年比	*12.7%*	*-2.6%*	*-7.9%*	*-5.8%*	*8.9%*	-	-	-		20.5%
営業利益率	6.5%	5.7%	5.3%	5.8%	5.9%	-	-	-		5.6%
経常利益	325	511	728	982	262	-	-	-	26.2%	1,000
前年比	*17.6%*	*-4.7%*	*-12.9%*	*-19.5%*	*-19.4%*	-	-	-		1.8%
経常利益率	6.1%	4.9%	4.6%	4.6%	4.1%	-	-	-		3.7%
当期利益	540	718	797	1,026	127	-	-	-	63.6%	200
前年比	-	-	*376.2%*	*335.1%*	*-76.5%*	-	-	-		-80.5%
当期利益率	10.2%	6.8%	5.1%	4.8%	2.0%	-	-	-		0.7%

出所：会社データよりSR社作成

*表の数値が会社資料とは異なる場合があるが、四捨五入により生じた相違であることに留意。

2016 年 4 月期第 1 四半期実績

2016 年 4 月期第 1 四半期実績は、売上高は 6,421 百万円（前年同期比 21.4%増）、営業利益は 377 百万円（同 8.9%増）、経常利益は 262 百万円（同 19.4%減）となった。

売上高では、同社が注力するモバイル事業、およびアドテクノロジー事業、マンションインターネット事業が堅調に拡大した。費用面では、モバイル事業の売上増加に伴う帯域仕入れ費用増加、およびユーザートラフィック増加に伴う固定網の通信コスト増加などにより、売上原価率は前年同期比 6.6 ポイント増の 69.6%となった。ただし、freebit mobile の会社分割、および固定網の顧客獲得インセンティブ減少により、広告宣伝費や販売促進費などが減

少したことで、販管費率は 6.0 ポイント減の 24.6%となった。このため、営業利益率は前年同期比 0.6 ポイント減の 5.9%となったが、アドテクノロジー事業、およびマンションインターネット事業などの増収効果により、増益を達成した。一方、経常利益は、トーンモバイル社の事業立上げに伴う持分法による投資損失の計上 103 百万円の影響などから減益となった。また、親会社株主に帰属する四半期純利益は、前期に繰延資産 353 百万円を計上した反動などにより、前年同期比 76.5%減の 127 百万円となった。

この結果、事前の通期会社計画に対する進捗率は、売上高 23.8%、営業利益 25.1%、経常利益 26.2%、当期利益 63.6%となった。同社によれば、今第 1 四半期は、各セグメントの売上・利益ともに順調に推移しており、連結ベースでは会社計画を上回るトレンドで推移しているもようである。

内訳は下表の通りである。

売上高、および営業利益の増減要因

売上高増減

（百万円）	影響額
2015年4月期1Q売上高	**5,291**
増収要因	
モバイル事業の成長	456
アドテクノロジー売上増加	695
マンションインターネット増加	182
インバウンド向けSIM販売増加	50
減収要因	
モバイルサービスの戦略転換に伴う減少	-38
固定網減少	-181
その他	-34
2016年4月期1Q売上高	**6,421**

営業利益増減

（百万円）	影響額
2015年4月期1Q営業利益	**346**
増益要因	
アドテクノロジー事業の売上増に伴う利益増	71
マンションインターネットの増加に伴う利益増	65
モバイルの成長による利益増	18
その他の増益要因	54
減益要因	
固定網減少による利益減	-87
固定網NW増強に伴う利益減	-90
2016年4月期1Q営業利益	**377**

出所：同社説明会資料をもとにSR社作成

同社では CCC 社の顧客ベースや販売力と同社の技術力の連携を図るため、モバイル事業を展開する合弁会社トーンモバイル社を設立した。両社は、この連携をさらに拡充し、広告などの新分野での市場創出を目的として、トーンモバイル社内に専門部門を新設し、双方のリソースを活用した取組みを開始するとしている。

なお、同社では、今後の注力事業の動向を明確にするため、今第 1 四半期よりセグメント変更を実施した。新たなセグメントの概要は下記の通りである。

新セグメント名	主なサービス
ブロードバンド事業	ISP、集合住宅および個人を提供先とした固定回線によるインターネット接続サービス
モバイル事業	通信事業者および個人を提供先としたモバイル通信サービス
アドテクノロジー事業	インターネットマーケティング関連サービス
クラウド事業	法人を提供先とした仮想データセンタサービスおよび法人並びに個人を提供先としたクラウドサービス
その他	上記に含まれないサービス

出所：会社資料をもとにSR社作成

セグメント別の概要は以下の通りとなる。なお、前年同期比については、前年同期の実績を新セグメントに組み替えて比較している。

ブロードバンド事業

売上高は 2,451 百万円（前年同期比 4.6%増）、セグメント利益は 409 百万円（同 24.8%減）となった。

増収の牽引役は、連結子会社である株式会社ギガプライズの集合住宅向けインターネットサービスである。同サービスの売上高は前年同期比 37%増の 680 百万円となり、同事業における売上構成比も 28%（前年同期は 21%）に上昇した。また、同じく連結子会社の株式会社ドリーム・トレイン・インターネット（以下、DTI 社）の個人向けインターネットサービスでは、DTI with ドコモ光開始により新規ユーザーの獲得が進んだ。利益面では、既存の固定回線サービスの利用者数減少、および NW 増強に伴う固定回線網の原価増などにより減益となった。ただし、既存の固定網からモバイル網への移行は減少傾向にある。NW 関連コストは増加傾向にあるが、マンションインターネット拡大、および DTI with ドコモ光開始などによる増収効果により、四半期ベースでは、直前四半期並みの利益を確保している。また、間もなく光コラボの提供が開始されることから、今後の継続的な収益増が期待される。

モバイル事業

売上高は 803 百万円（同 87.0%増）、セグメント損失は 52 百万円（前年同期は 142 百万円のセグメント損失）となった。

MVNO 支援パッケージである「freebit MVNO Pack」の提供事業者によるエンドユーザー獲得数が大きく増加した。同社は今期新規導入社数 5 社を目標として、更なる拡販を進めるとしている。また、前期第 4 四半期より開始した訪日中国人観光客向けのプリペイド SIM（インバウンド SIM）の提供枚数も順調に増加した。2015 年 7 月末のインバウンド SIM の累計販売枚数は約 7 万枚となり、モバイル事業の売上高の 1 割近い水準に達している。さらに、DTI 社による個人向けのモバイル SIM サービスの「ServersMan SIM LTE」も堅調に推移した。利益面では、MVNO Pack の増収効果、および freebit mobile の会社分割による費用削

減効果により利益改善が進んだ。この結果、売上高は大幅に増加し、損益も改善した。同社では、MVNO Pack の機能拡充、およびインバウンド SIM の販促強化などによる売上拡大により、今期中を目途にモバイル事業の黒字転換を図るとしている。

持分法適用会社のトーンモバイル社の立ち上げは計画通りに進展しているもようである。今第１四半期末の店舗数は、既存の直営店に、TSUTAYA 直営店舗が加わったことで、展開が加速した。同社では、今後これらの店舗を中心として、全国展開を進めるとのこと。また、秋商戦に向けて、新端末の開発も進めているもよう。なお、同社は、機動力のある簡易型店舗システム「STAND」を、2015 年 9月10日より TSUTAYA 川崎駅前店に期間限定オープンすることを発表した。これらの施策も活用することで、全国への出店とブランディングを加速させるとしている。

アドテクノロジー事業

売上高は、2,748 百万円（同 33.9%増）、セグメント利益は 190 百万円（同 56.2%増）となった。

主力サービスは総じて順調に拡大している。フルスピード社においては、独自の広告運用総合プラットフォーム「AdMatrix」シリーズの拡販に注力したことで、その獲得数が着実に推移したとともに、アフィリエイト広告やソーシャル・メディアマーケティングといった他のサービスも大きく伸長した。さらに、フォーイット社において、独自開発したアフィリエイトプログラム「アフィリエイトＢ」等による継続的な拡大基調を確立した。この結果、売上・利益ともに順調に拡大した。

同事業では、更なる成長を実現するために、インバウンド市場にフォーカスし、訪日観光客の購買過程にあわせたソリューションの展開を進めている。これにより、2016 年 4 月期中に中国事業の収益化を実現し、翌年度以降は他アジア諸国への展開を目指すとしている。この一環で、同社とフルスピード社は共同で、オンラインメディアとビックデータを活用したメディア事業を開始した。その第 1 弾として、2015 年 8 月 28 日に、中国のビジネスパートナーと協業し、訪日前の中国人観光客を対象としたフリーペーパー「购物淘(ゴウウータオ) SHOPPING JAPAN」を発刊した。このフリーペーパーは、毎月 50,000 部を発行する予定であり、中国大手ＳＮＳとも連携しているとのこと。冊子（フリーペーパー）と WEB サイト、SNS、アプリを連携させることで、旅マエ（事前の情報入手）、旅ナカ（訪日時の各店舗のクーポンや地図の利用）、旅アト（買ったものや体験の SNS を介した発信）までのロングリーチを図り、訪日中国人観光客 5 万人へのリーチを実現するとしている。

クラウド事業

売上高は 486 百万円（同 5.5%減）、セグメント利益は 19 百万円（同 87.6%増）となった。

同事業では、強固なセキュリティ性や高い信頼性、高い処理性能を誇る「フリービットクラウド VDC」を中心としたクラウドサービスやネットワークセキュリティサービスの拡販に努めた。とりわけ、VDC については、ターゲットを絞った営業施策により、継続売上が順調に増加したが、IP 電話サービスなどの旧来型サービスの減少により、事業全体では減収となった。なお、同社では、旧来型サービスに代わる新たな商材開発にも注力しており、2015 年秋にリリース予定であるとしている。これらの開発コストもあったが、利益面では、コスト構造の改革を図ったことで、増益を確保した。

過去の四半期実績および通期実績は、過去実績および財務諸表を参照

今期会社計画

16年4月期予想（百万円）	14年4月期 上期実績	14年4月期 下期実績	14年4月期 通期実績	15年4月期 上期実績	15年4月期 下期実績	15年4月期 通期実績	16年4月期 通期会予
売上高	**10,395**	**10,270**	**20,665**	**10,522**	**10,948**	**21,469**	**27,000**
前年比	-0.3%	0.4%	0.0%	1.2%	6.6%	3.9%	25.8%
売上原価	6,462	6,205	12,667	6,659	7,250	13,909	
売上総利益	**3,932**	**4,066**	**7,998**	**3,862**	**3,698**	**7,560**	
前年比	7.3%	5.9%	6.6%	-1.8%	-9.1%	-5.5%	
売上総利益率	37.8%	39.6%	38.7%	36.7%	33.8%	35.2%	
販売費及び一般管理費	3,316	3,362	6,678	3,263	3,053	6,316	
売上高販売管理費率	31.9%	0	32.3%	31.0%	0	29.4%	
営業利益	**615**	**706**	**1,321**	**600**	**645**	**1,245**	**1,500**
前年比	68.0%	24.0%	41.3%	-2.5%	-8.7%	-5.8%	20.5%
営業利益率	5.9%	6.9%	6.4%	5.7%	5.9%	5.8%	5.6%
経常利益	**536**	**684**	**1,220**	**511**	**471**	**982**	**1,000**
前年比	117.9%	192.3%	154.2%	-4.6%	-31.1%	-19.5%	1.8%
経常利益率	5.2%	6.7%	5.9%	4.9%	4.3%	4.6%	3.7%
当期純利益	**50**	**186**	**236**	**718**	**307**	**1,026**	**200**
前年比	-	-	-	1337%	65.5%	335.1%	-80.5%

出所：会社データよりSR社作成
＊表の数値が会社資料とは異なる場合があるが、四捨五入により生じた相違であることに留意。

2016 年 4 月期の会社計画は、売上高 27,000 百万円（前年比 25.8%増）、営業利益 1,500 百万円（同 20.5%増）、経常利益 1,000 百万円（同 1.8%増）、当期純利益 200 百万円（前年は 80.5%減）である。成長基調であるモバイル、アドテクノロジー、生活（マンションインターネットを中心とした家庭向け IoT: Internet of Things）分野へ注力し、増収増益を狙うとしている。

売上高については、モバイル事業やアドテクノロジー事業の伸長などにより、前期比 2 桁増収を予想している。とりわけ、3 つの注力領域の深耕によるマーケットシェア拡大を図るとしている。

2016 年 4 月期のグループ基本方針

注力領域	方針	対象会社
モバイル	**MVNE＆MVNO場でのトップシェアを目指す** ・大規模MVNOへの帯域卸によるシェア確保 ・訪日インバウンド市場への進出 ・IoT領域での継続課金ビジネスモデルの創出	同社 DTI社
アドテクノロジー	**テクノロジーの活用によるマーケティング展開** ・独自プラットフォームの加速展開 ・訪日インバウンド市場でのビジネス拡大 ・CCCグループと同社との資本・業務提携を活用した新たなビジネスの創出	フルスピード社 フォーイット社
生活	**住まいを核とした新たな価値創造** ・センサー及び通信インフラを活用した新サービスの推進 ・生活革命領域へのシード投資の推進	ギガプライズ社 同社

出所：同社説明会資料をもとに SR 社作成

これに対して、費用面では、モバイルを中心として、来期以降の事業拡大に向けて、ネットワーク容量増強や新サービス拡充に対する大型の戦略的投資を実施するとのこと。営業利益は、この戦略的投資費用を吸収し、２桁増益を確保すると予想している。なお、同社によれば、今期はモバイルを中心として投資が先行するものの、今期の戦略的投資により当面のネットワーク整備はピークアウトするため、来期の戦略的投資は沈静化するとしている。

注力事業への戦略的投資の概要

投資分野		項目	金額
NW 関連	モバイル	事業成長を視野に入れた設備増強及び各種ライセンス取得ならびにシステム構築	370 百万円
	固定網	トラフィック増に応じた品質改善に向け、ネットワーク増強	210 百万円
アドテクノロジー関連		DSP をはじめとするアドテクノロジー関連商材の継続開発	75 百万円

出所：会社資料をもとに SR 社作成

新セグメント区分

なお、同社では、今後の注力事業の動向について明確化することを目的として、2016 年４月期より報告セグメントを変更し、以下の５つに区分するとしている。

ブロードバンド事業	ISP/集合住宅/個人向け固定回線インターネット接続事業
モバイル事業	通信事業者/個人向け移動通信事業（MVNE）
アドテクノロジー事業	インターネットマーケティング関連事業
クラウド事業	法人向け仮想データセンタ事業、法人/個人向けクラウドサービス事業
その他	SI 事業他

今期計画における、同社の新セグメントの業績目標および各セグメントへの見方は以下の通りである。

2016 年 4 月期セグメント別業績目標（単位：百万円）

セグメント名	売上高	セグメント利益
ブロードバンド事業	9,675	1,367
モバイル事業	5,273	44
アドテクノロジー事業	10,305	850
クラウド事業	1,891	6
その他	102	-149

出所：会社資料をもとに SR 社作成

ブロードバンド事業

マンションインターネットサービスにおいては、引き続き提供戸数が増加する計画である。

同社では、大手住宅総合メーカーとの提携などにより、今期末 14 万戸（前期末は 10 万戸）の導入を目指すとのこと。このため、売上高は前期比約 3%増と、堅調に推移すると見込む。しかし、エンドユーザーのニーズが既存固定回線からモバイル回線へとシフトしていく傾向を踏まえ、既存固定回線の獲得数減少を想定している。また、NW 増強に伴う費用増も見込んでおり、利益は減益となる計画である。

モバイル事業

モバイル事業では、「YourNet MVNO Pack」の採用企業数の増加と採用企業による販売増加が継続する見込みである。それに加えてトーンモバイルによるユーザー獲得が大きく増加する想定であるため、売上高は前期比 2.4 倍の増収を見込む。費用面では、エンドユーザー数が増加することを想定した帯域確保等の先行投資などにより、原価も増加する見込みである。ただし、事業構造の再構築により利益は黒字化すると見込んでいる。

同事業の中でも、注目されるのが、2015 年 3 月に設立されたトーンモバイル社（同社と CCC 社の合弁会社）と訪日インバウンド需要取り込みの動きである。

トーンモバイル社は、同社の持分法適用会社である。このため、トーンモバイル社の売上高は同社の業績に直接反映されない。ただし、同社は、トーンモバイル社に対して、通信ネットワークや端末の独占提供契約を結んでいる。このため、間接的にこれらの売り上げが反映されることになる。トーンモバイル社では、CCC 社の傘下にある TSUTAYA チェーンの店舗でのスマートフォン販売を開始する。TSUTAYA が展開する T ポイントとの連携によるポイント付与や、TSUTAYA との連携によるキャンペーン展開、音楽サービス MUSICO や TSUTAYA でのレンタル割引など、順次サービスを拡大する計画である。まず、2015 年 7 月までに大都市にある 12 店舗で販売を開始し、順次全国に拡大するとしている。

一方、訪日インバウンド市場に対する展開では、同社は中国ビジネスパートナーとの協業による訪日外国人旅行者への SIM 販売事業を開始している。同社によれば、中国からの月間訪日観光客数は 30～40 万人とみられるが、その観光客に対する 2015 年 5 月の同社の SIM 販売枚数は約 5 万枚であったとのこと。訪日観光客数は増加傾向にある。同社では、今後は韓国や台湾からの観光客への展開も進め、さらなる拡充を進めるとしている。

同社は、これらの施策を拡充することにより、MVNE・MVNO 市場でのトップシェア獲得を目指すとしている。

アドテクノロジー事業

既存事業の進展に加え、市場規模の拡大に合わせて培ってきたアド・テクノロジーによるプロダクト群が大きな成長エンジンにとなり、業績を牽引していくと想定している。この結果、売上高は 30%程度の増収を見込む。利益面では、増収効果やプロダクトミクスの改善などにより、売上高を上回る伸びとなる計画である。

同事業では、外部との連携強化によるデータマネジメントを軸とした幅広い広告ソリューションを提供しており、売上高は順調に拡大している。同社では、新たな取り組みとして、トーンモバイル社の販売拡充に合わせてスマートフォン向けの広告モデルへの展開も進める計画である。その第１弾として、フルスピード社の提供する日本最大級の飲食店の店舗情報サービス「Alike」のアプリをトーンモバイル社のスマートフォン端末にプリインストールしており、新たな広告ビジネスの展開を図るとのこと。また、モバイル事業の SIM 販売と連携して、訪日観光客向けにさまざまなタッチポイントでアプローチし、網羅的な広告ソリューションの展開も進めるとしている。

クラウド事業

市場環境を鑑み、同社グループの仮想化技術や事業ノウハウを活かせるサービスに、より事業リソースを集中する。一方、レガシーなサービスをはじめとする価格以外の差別化が厳しい事業は縮小するなど、事業の選択と集中を進める。2016 年 4 月期はその移行の過渡期にあたるため、売上高は前期比で約 7%の減収となり、利益についても減益となる計画である。

中長期展望

同社には「SiLK VISION」というコーポレートビジョンがある。同社によると、アメリカ発祥のインターネットは「Web」という名の通り蜘蛛の巣のように粗く、回線やデバイスの信頼性が低い。一方、同社は様々な機器がシームレスに繋がる絹（SiLK）のように滑らかな切れ目のないネットワークを作り、アジアのスタンダードを創っていきたいとしている。

「SiLK VISION 2010」では「ハイブリッド戦略」を展開し、フリービットの独自技術によるサービスを提供するためのユーザー獲得を目的に、DTI 社をはじめとした ISP 事業者の取得・統合を推進した。

「SiLK VISION 2013」では仮想化技術を活用し、事業定義を Smart Infra 提供事業とし、M&A を通じてマルチレイヤ化を図り、クラウド事業、MVNO、アドテクノロジー事業へと参入した。

2013 年 3 月に発表した中期経営計画「SiLK VISION 2016」では、「モバイル革命」、「生活革命」、「生産革命」といった 3 つの革命領域に対し、MCI 戦略（Multi Layer Component Integration）で、「SiLK VISION 2013」において構築したマルチレイヤのサービスを垂直統合し、「モバイル革命」「生活革命」「生産革命」の 3 つの領域において水平展開を進めていくとしている。

「モバイル革命」では、モバイル市場に対し、通信からサポート、クラウドサービス、ミドルウェア、そして端末までを、「SiLK Experience」のコンセプト（滑らかなユーザー体験を提供）で展開し、国内有数の MVNO 事業者を目指している。

「生活革命」に関しては、高齢化社会に対し、センサー技術、M2M、ビッグデータ解析を活用した医療分野へ展開していく。

生産人口の減少に伴い国民全体の医療費負担などの問題が深刻化してきていることから、同社はこの革命領域において医療という面からの取り組みを「SiLK VISION 2016」で開始している。医療行為には、予防・チェック、診療・治療、経過観察といった三段階があり、同社は、診療・治療の前後の行為である予防・チェックおよび経過観察の領域において、センサー・通信・ビッグデータ解析などの IT 技術を活用することにより、この分野におけるソリューション開発を進めている。

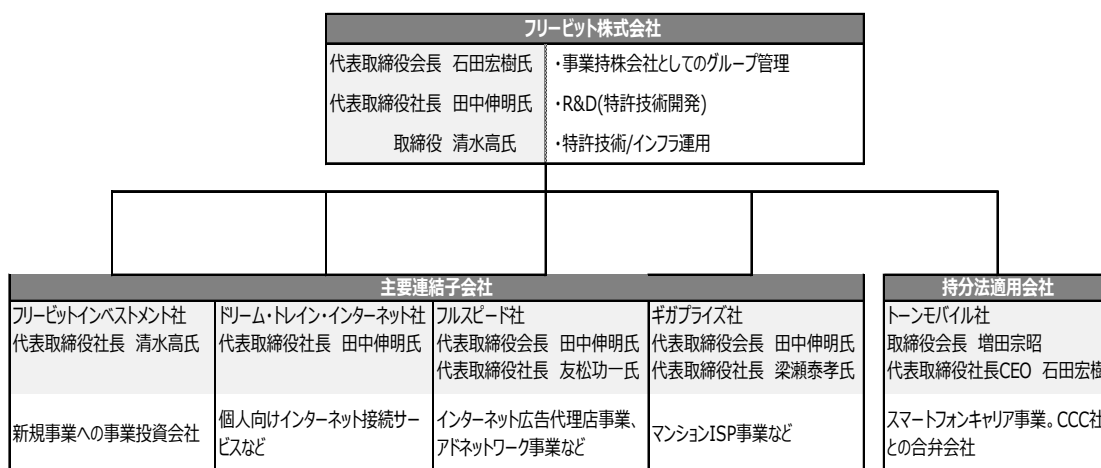
長期的ビジョン

同社のトップマネジメントは、長期的に IT 技術の変化自体に目を向けていく中で、3 つ要素があると考えている。それは、「ムーアの法則」と「リチウムイオンの理論限界」、「電波周波数の限界」である。「ムーアの法則」によれば、半導体の集積密度が 1.5 年で倍増することから、コンピュータの進化を推測することができる。また、「リチウムイオンの理論限界」からバッテリーの性能の限界も把握することができる。これらは、計算できる未来情報であり、これらの未来情報と「電波周波数の限界」を踏まえ、同社は長期的に何が必要とされ、何が可能かを考えていきたいとしている。

事業内容

ビジネスの概要

同社グループは、インターネットに関わるコアテクノロジーの開発、大規模システムの運用といった技術力の蓄積を強みとして、法人向け、個人向けに様々なインターネット関連サービスなどを提供している。主な事業内容は、インターネット接続事業者へのインフラ等提供事業、モバイル事業への参入事業者支援事業、インターネットビジネスに関するコンサルティング事業などである。また、同社の技術力とカルチュア・コンビニエンス・クラブ社の販売力の連携を目的として設立した合弁会社（トーンモバイル社）において、スマートフォンキャリア事業も展開している。

フリービットグループの体制

出所：同社決算説明会資料をもとに SR 社作成

ビジネスモデル

同社のビジネスモデルでは、通信事業者から借り受けた通信インフラに対して、同社の独自技術を利用した様々なサービスを組み合わせることで、ワンストップサービスとして提供している。とりわけ同社の経営戦略の源になっているのが特許技術である。同社は特許技術を駆使したレゴブロックのような「部品」の自由な組み合わせで、数々の低価格かつ高品質なサービスを創り出しているとのこと。特許技術を含む最先端のテクノロジーと市場のニーズを先取りするマーケティングを組み合わせることで、独自のネットワークサービスを展開しているとしている。このため、顧客は、必要なコンポーネントを組み合わせることで、様々なインターネットサービスの利用が可能となる。同社によれば、業界を代表するグローバル企業であっても、端末から通信サービスまでの全てのレイヤを網羅しているわけではないため、同社は稀有な存在であるとしている。

なお、同社では他社に対する差別化を実現するために、成長分野においては積極的に特許を取得している。海外を含めた多数の特許を取得しており、株式会社パテント・リザルトによれば、2014 年 12 月末時点の新興市場における特許資産規模ランキングは第 4 位であった（東証マザーズとジャスダックに上場する情報通信分野のうち、登録特許を 1 件以上保有している企業が対象）。また、トップ 10 の中で、1 件あたりの資産規模では第 1 位を獲得している。（出所：http://www.patentresult.co.jp/news/2014/12/emergingmarket02.html）

セグメント区分

2015 年 4 月期における同社の事業セグメントは、法人向けを中心とした 4 つの事業（ブロードバンドインフラ事業、クラウドコンピューティングインフラ事業、アドテクノロジーインフラ事業、次世代インターネット・ユビキタスインフラ事業）に、子会社の DTI 社を中心とした個人向け事業（B2C 事業）と、その他を加えた 6 区分であった。しかし、同社は、2015 年 6 月発表の説明会において、今後の注力事業の動向を明確にすることを目的として、サービス別に区分した新セグメントを導入することを発表した。これにより、2016 年 4 月期以降の事業セグメントは、ブロードバンド事業、モバイル事業、アドテクノロジー事業、クラウド事業、その他の 5 区分となった。

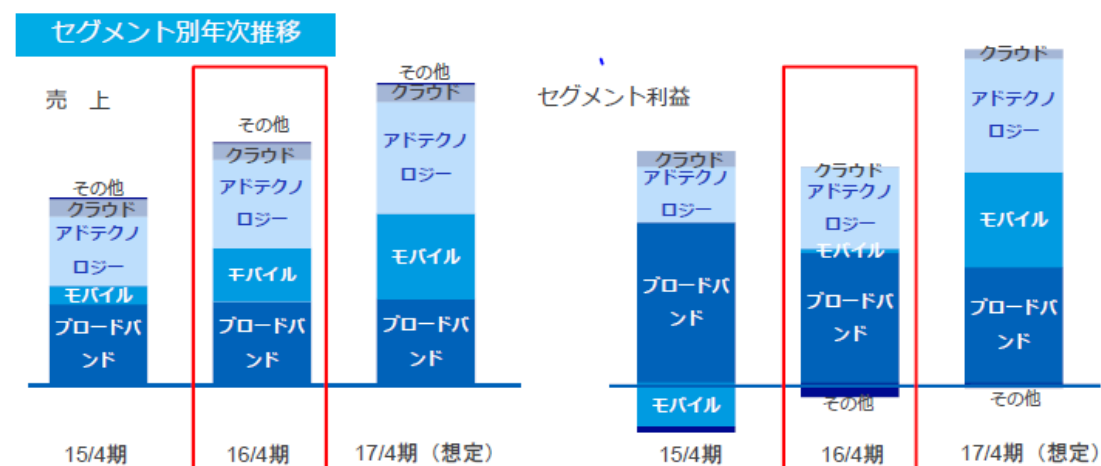
新旧セグメントの主な変更点は以下の 3 点である。

- ブロードバンドインフラ事業やB2C事業などに分散していたモバイル関連事業が集約され、モバイル事業が新設された。
- B2C事業が廃止され、傘下の事業は、ブロードバンド事業、モバイル事業、クラウド事業などに移管された。
- 次世代インターネットユビキタスインフラ事業が廃止となり、その他の事業などに移管された。

旧セグメント	
ブロードバンドインフラ事業	ISP事業者向けネットワークサービスなど
クラウドコンピューティングインフラ事業	独自の仮想化技術によるクラウド系サービスなど
アドテクノロジーインフラ事業	Webマーケティングなどを中心とした、企業のWeb戦略支援など
次世代インターネット・ユビキタスインフラ事業	ユビキタス家電の開発／販売、ライセンス提供など
B2C事業	個人向けインターネット接続サービス等
その他	–

新セグメント	
ブロードバンド事業	ISP/集合住宅/個人向け固定回線インターネット接続事業
モバイル事業	通信事業者/個人向け移動通信事業（MVNE）
アドテクノロジー事業	インターネットマーケティング関連事業
クラウド事業	法人向け仮想データセンタ事業 法人/個人向けクラウドサービス事業
その他	SI事業他

出所：同社説明会資料をもとに SR 社作成

新区分ベースの業績の推移

出所：同社決算説明会資料

注：実績値は同社による遡及修正値。17/4 期想定は、同社予想値

各事業の概要は以下の通りである。

ブロードバンド事業

同事業では、通信事業者から借り受けた通信インフラに対して、特許取得技術を含む最先端のテクノロジーを組み合わせて独自のネットワークサービスを展開している。同社は、日本全国約 300 のインターネットサービスプロバイダー向けに、高速インターネットのバックボーンを提供している。また、技術調査、仕様設計からメンテナスまでの一環したマンション向け ISP サービスにも注力している。また、フレッツ光サービスの再卸提供開始（光コラボレーション再卸モデル）に対応して、法人（ISP）向け、及び個人向け光アクセス回線サービスも提供している。2016 年 4 月期以降のセグメント変更において、同事業は、旧ブロードバンドインフラ事業（法人向け主体）と、旧 B2C 事業（個人向け主体）の固定通信事業を継承している。

法人向け固定通信事業（旧ブロードバンドインフラ事業分）

旧ブロードバンドインインフラ事業から継承した固定通信事業は、ISP 事業者やマンションインターネット事業者向けに、ISP の運営に必要なネットワーク回線、アプリケーション、課金業務、コールセンター業務等を各 ISP 事業者のニーズに合わせて包括的にサービスを提供する ISP アウトソーシングサービスである。

同社は通信事業者から専用回線等を仕入れ、独自のトラフィックのピークコントロールや、確実に認証し接続できる技術を組み合わせ中堅・中小の ISP 事業者に相応の利益率で再販している。同社によると、特許技術を含む独自技術によるトラフィックのピークコントロール

や接続認証を行うことにより、同社には優位性があるとしている。この固定回線事業では「YourNet」ブランドで、ISP 事業者に対して利用者数（ISP 事業者のユーザーアカウント数）に応じた利用料金を受け取る形でサービスを提供している。

基本接続サービス料は ISP 事業者によってまちまちだが、SR 社の認識としては月額 300 円弱～700 円となっている。付加サービスとして Web メールやセキュリティ対策サービス（50 円程度）などがあるが、基本接続サービスのみの利用が中心となっているようだ。

ISP 事業者へは同社が直販する形で販売している。主な顧客 ISP 事業者としては、DTI 社（同社子会社）、および株式会社ギガプライズ（同社子会社。名証セントレックス 3830、集合住宅向け ISP 事業者）、株式会社 Hi-Bit などが挙げられ、契約する ISP 事業者は約 300 社、400 ブランドにのぼる。

大手競合先としては、株式会社エヌ・ティ・ティピー・シーコミュニケーションズ、丸紅アクセスソリューションズ株式会社、株式会社インターネットイニシアティブ（東証 1 部 3774）などが挙げられる。

同事業の固定回線数は非開示だが、マンション ISP の増加により、2015 年 4 月期末の回線数は前期比 6.5%増となった。また、牽引役であるマンション ISP の期末契約数は前期比 64.5%増の 100,829 戸となり、同社の期末目標値であった 10 万戸を達成した。同社では、大手住宅総合メーカーとの連携などにより、2016 年 4 月期は 14 万戸の導入を目指すとしている。

個人向け固定通信事業（旧 B2C 事業分）

旧 B2C 事業から継承した個人向け固定通信事業は、同社の 100%子会社である DTI 社が中心となって提供している。DTI 社は、同社から回線を仕入れ、個人、および集合住宅向けにインターネット接続サービス（継続課金型サービス）を提供している。類似企業は、株式会社朝日ネット（東証 1 部 3834）などがある。

モバイル事業

同事業は、2016 年 4 月期以降のセグメント変更において、各事業に分散していたモバイル関連事業を集約して創設された。中核となるのは、旧ブロードバンドインフラ事業から継承した法人向けモバイル事業と、旧 B2C 事業から継承した個人向けモバイル事業である。

法人向けモバイル事業（旧ブロードバンドインフラ事業分）

同事業では、MVNE（仮想移動体通信サービス提供者）として、MVNO(仮想移動体通信事業者)参入事業者向けの導入支援パッケージ「freebit MVNO Pack」を提供している。

この「freebit MVNO Pack」は、株式会社 NTT ドコモの通信回線を利用したサービスであり、MVNO 事業者のエンドユーザに対する独自プランの提供をサポートしている。また、事業者のニーズに合わせて、トラフィック可視化ツール・API・オリジナル端末・クラウド環境・VoIP・アプリなどの各種コンポーネントも組み合わせて提供可能である。同社によれば、同サービスは、本来は数億円単位での投資が必要な（同社事例）MVNO 事業への参入リスクを大幅に軽減し、低コスト、短期間（最短 1 ヶ月）で事業者独自の柔軟なサービスを構築することが可能になるとのこと。複雑な回線の管理を同社が行うことにより、一般ユーザー提供事業者向け、会員を持つ事業者向け、モノとモノとの通信、といった多岐に渡る事業領域で発生するニーズをカバーするとともに、低リスク、低コスト、短期間での事業開始を可能にしている。

「freebitMVNO Pack」の活用事例としては、株式会社 U-NEXT のモバイルデータ通信サービス（U-mobile*d）や、株式会社東芝の M2M サービス（買い物支援サービス向けソリューション）などがある。また、同社グループ内でも、インバウンド向けのプリペイド SIM サービス、連結子会社 DTI 社の格安 SIM サービス、持分法適用会社トーンモバイル社のコンシューマー向け通信サービスなどに活用されている。

トーンモバイル社関連

同社グループは 2013 年 11 月に、スマートフォンキャリア事業に参入した。ブランド名は freebit mobile で、独自開発のスマートフォンを発売し、端末代と使い放題のネット接続、通話基本料の合計で 2,000 円/月（税抜）での提供を開始した。当初の計画では、企画から製造、販売までを垂直統合させることで中間マージンを省き、消費者ニーズに迅速に対応できるビジネスモデルの構築を目指す方針であった。しかし、販売力を更に強化し立ち上げを加速させるために、同社は、2015 年 2 月に、傘下にレンタルビデオ・書籍販売チェーン最大手の TSUTAYA を有するカルチュア・コンビニエンス・クラブ社（以下、CCC 社）と連携することを発表。freebit mobile 事業は、同社と CCC 社の合弁会社であるトーンモバイル社に移管された。トーンモバイル社に対する同社の持分は 49%、CCC 社が同 51%であり、同社にとっては持分法適用会社となる。このため、トーンモバイル社の売上高は同社の業績に直接反映されない。ただし、同社は、トーンモバイル社に対して、通信ネットワークや端末の独占提供契約を結んでいる。このため、間接的にこれらの売り上げが反映されることになる。トーンモバイル社では、CCC 社の傘下にある TSUTAYA チェーンの店舗でのスマートフォン販売を開始した。TSUTAYA が展開する T ポイントとの連携によるポイント付与や、TSUTAYA との連携によるキャンペーン展開、音楽サービス MUSICO や TSUTAYA でのレンタル割引など、順次サービスを拡大する計画である。

個人向けモバイル事業（旧 B2C 事業分）

同社は、子会社の DTI 社を介して、様々な個人向けモバイルサービスも提供している。DTI 社が今後注力していくのが「DTI SIM」である。2013 年 8 月よりサービスを提供している。

「DTI SIM」は、同社の MVNO 支援パッケージを活用したサービスである。NTT ドコモ社の FOMA 網(3G)/Xi 網(LTE)を利用した高速データ通信サービスであり、低価格ながらも高速かつ安定的な運用を実現している。また、NTT ドコモ社のネットワークを使うためエリア範囲が広く、低価格を武器に拡販を狙う。販売は直販（Web での販売）となり、SIM カードがエンドユーザーに配送される。

アドテクノロジー事業

同事業は、自社開発のマーケティングプラットフォームを活かし、SEO、リスティング広告、ソーシャルメディアマーケティング、ディスプレイ広告、アフィリエイトなどにおける独自性の高いインターネット広告ソリューションサービスを提供している。同事業は、2016 年 4 月期以降のセグメント変更において、旧アドテクノロジーインフラ事業を継承した。

主に、子会社の株式会社フルスピード（東証マザーズ 2159）およびフルスピード社の子会社株式会社フォーイット（同社孫会社）が展開している事業であり、リスティング広告、アフィリエイト広告、SEM（Search Engine Marketing）広告ソリューションなどの Web マーケティングサービスを提供している。顧客は中小企業が中心で、販売はアフィリエイト広告については主に代理店経由、その他の広告商材は直販となる。コストは営業スタッフなどの人件費、仕入れた媒体費用、アフィリエイトでは支払手数料、などが挙げられる。

リスティング広告

リスティング広告は入札額によって掲載順位が決まるため、ユーザーは単価を設定する必要がある。ヤフー株式会社（東証 1 部 4689）やグーグル社などの媒体先に計上される取扱高に対して、数%の手数料分が同社の売上として計上される。大手広告代理店がリスティング広告市場における主要プレーヤーとなっている。

フルスピード社では、一定レベル以上の運用を行うために、すべてのユーザーに対して独自開発の「リスティング広告自動最適化ツール」を導入している。「リスティング広告自動最適化ツール」ではキーワードごとに日時のコンバージョンパターンを検出し、数理計画法を基に最適な出稿パターンを自動設定すると同時に、Google や Yahoo! Japan の API（Application Programming Interface）を利用して入札することにより、リスティング広告の自動運用を実現している。

アフィリエイト広告

アフィリエイト広告の競合先は、株式会社ファンコミュニケーションズ（JASDAQ 2461）などが挙げられる。

アフィリエイト広告はフォーイット社が、PC・スマートフォン・携帯向けに自社開発のプログラム「アフィリエイト B」を展開している。フォーイットが提携する 30 万を超える Web サイトをネットワーク化し、有力媒体への広告掲載、SEO と相乗効果のある独自技術を用いながら、アフィリエイトサービスを展開している。

SEM 広告ソリューション

競合先は、株式会社サイバーエージェント（東証 1 部 4751）や GMO インターネット株式会社（東証 1 部 9449）などが挙げられる。

フルスピード社は、検索アルゴリズムによる広告表示順の変動を最小限に抑え、上位表示までの速度と安定性の確保を目指している。成功報酬型と月額固定報酬型があるが、月額固定報酬型（パッケージプラン）としては、フルスピードクラブおよびマネタイズ SEM プログラムが存在し、SEO（Search Engine Optimization）だけでなく、ユーザビリティ分析、プロモーション解析ツールなどを月額固定で提供している。フルスピード社がもつインターネットマーケティングのノウハウ（集客サービスと解析ツールなど）をベースに、ユーザーの販促効果を最大化する、法人向け会員サービスとなる。

同事業では、これらの既存のコア事業（SEM 広告ソリューション、リスティング広告、アフィリエイト広告）に加え、「第三者配信（3PAS）」や「ディスプレイ広告」の領域を深耕していく方針である。

3 PAS とは Third Party Ad Serving （第 3 者配信）の略称で、複数のメディアを介する広告を一括管理して配信・効果測定を行うアドサーバである。従来は各々の広告出稿媒体に個別に入稿していたが、3PAS のアド配信サーバに一括入稿すれば、自動で各媒体に出稿ができるため、広告配信の効率化が図れる。

「ディスプレイ広告」では、従来はヤフーなど大手媒体の広告代理店から広告枠を購入するという手段に限られていたため非効率であったが、空き枠の流通マーケットができつつあるようだ。同社はこれら広告の空き枠に検索歴・媒体閲覧歴などの顧客属性をセットすることでリターゲティングを容易にし、広告主に販売している。同社では、ターゲットマーケティングを進化させた新しい市場への参入として捉えている。

また、RTB（Real Time Bidding）経由のディスプレイ広告領域において、ビッグデータ解析技術によりユーザー属性を判別して広告主の求めるターゲットをリアルタイムに判別し、適切な広告を表示する広告統合管理システムをフルスピード社と共同開発しており（2013 年 7 月）、RTB 経由の広告配信事業を強化していく。

クラウド事業

同事業は、ブロードバンドインフラ運用で培ったデータセンター運用ノウハウを活かし、IaaS や SaaS、VPN など幅広いクラウドサービスを展開している。また、クラウドを最大限利用した仮想サーバーサービスや、大規模メールシステムを提供している。2016 年 4 月期以降のセグメント変更において、同事業は、旧クラウドコンピューティングインフラ事業と、旧 B2C 事業のクラウド事業を継承した。

クラウドサービス（旧クラウドコンピューティングインフラ事業分）

同社は独自の仮想化技術と運用技術を組み合わせ、ネットワークまで仮想化する技術をもっており、データセンター自体を仮想化する VDC（Virtual Data Center 仮想データセンター）を展開している。旧来のデータセンターでは、1 台のサーバを 1 サーバとしてしか使えないが、VDC であれば、1 台のサーバを理論的に複数のサーバとして稼動させることができる。同社では 1 台のサーバの中に仮想化技術により 250 台の仮想サーバに分断することを可能としている。 1 ラックに２０台サーバを並べた場合、1 ラックスペースに 5,000 仮想サーバが収容でき、仮想サーバ 1 台を 500 円で販売しても、計 250 万円となり、技術による付加価値向上で低価格な価格設定が可能となる。

同社によると、追加トラッフィクコストゼロでクラウド事業ができるとしている。その理由は、同社のブロードバンド事業で購入する回線をクラウド事業に転用できるというメリットがあるからである。通常、ブロードバンド回線は上・下（上り回線、下り回線）で購入する。しかし、インターネットの利用ではダウンロード量がアップロード量に比べて圧倒的に多い為、上りのトラフィックが空いている状態となっている。この上りのトラフィックをクラウド事業に転用することで、トラフィックコストはほとんどゼロでクラウドサービスを提供することができる。

なお、VDC の売上は仮想マシン利用料（vCPU に応じた日割課金（電源 OFF サーバは無料）または月額料金）、UTM（ Unified Threat Management）利用料（月額課金）、ネットワーク費用（従量課金または固定課金）などで構成されている。

ディザスタリカバリ

自然災害に対するディザスタリカバリ（Disaster Recovery）市場への要望、法人のデータバックアップ需要は今後さらに高まるものと予想されることから、2014 年 4 月期より大企業向けに「Cloud バックアップ」、中小企業向けに「CloudDisk ローカルバックアップ」を展開している。

ディザスタリカバリとは、自然災害などで被害を受けたシステムの復旧・修復、することであり、また、そのための備えとなる機器やシステム、体制のこと。日本国内のディザスタリカバリ市場は今後年平均 10%で成長し、2016 年には 2,810 億円に達すると予想されている。

「CloudDisk ローカルバックアップ」では、これまで保守の手間やアクセスの制限があった社内サーバをクラウド化（Cloud Disk へ移行）し、データ管理の利便性を高める。一方で、オフィスの手元にあるバックアップ専用機へのバックアップを定期的に自動で行うことで、データ復旧措置に関するリスクを軽減する。代理店（同社の ISP 事業者の代理店など）経由で販売している。

クラウドサービス（旧 B2C 事業分）

旧 B2C 事業から継承した個人向けクラウドサービスでは、「ServersMan@VPS」や「ServersMan@Disk」などがある。

主なグループ会社（2015 年 4 月末時点、括弧内は出資比率。間接所有分含む）

連結子会社

- 株式会社ドリーム・トレイン・インターネット（100%）：主に個人向けISPとして、同社技術を活かしたMVNOや固定回線網による各種インターネット接続サービスの提供を行っている。
- 株式会社ギガプライズ（57.32%）：集合住宅向けのインターネット関連サービスの提供を行っている。
- 株式会社フルスピード（56.97%）：Webマーケティングをはじめとした法人向けのWeb戦略支援サービスを提供している。
- 株式会社ベッコアメ・インターネット（100%）：クラウドサービスをはじめとしたインターネット関連サービスを提供する。
- 株式会社フォーイット（56.97%）：Webマーケティングをはじめとした法人向けのWeb戦略支援サービスを提供している。フルスピード社の子会社。
- フリービットスマートワークス 株式会社（100%）：インターネット接続事業者のコールセンターの受託業務およびユビキタスネットワーク提供事業などを行っている。
- フリービットインベストメント株式会社（100%）：新規事業の企画、スタートアップ投資及びM＆Aなどを行っている。

持分法適用会社

- トーンモバイル株式会社（49%）：2015年3月に設立した同社とCCC社との合弁会社である。出資比率は同社が49%、CCC社が51%。スマートフォンキャリア事業を行っている。

収益性分析

収益性 （百万円）	09年4月期 連結	10年4月期 連結	11年4月期 連結	12年4月期 連結	13年4月期 連結	14年4月期 連結	15年4月期 連結
売上総利益	4,517	5,253	8,442	6,915	7,507	7,998	7,560
売上総利益率	42.0%	35.7%	36.4%	32.9%	36.3%	38.7%	35.2%
営業利益	1,575	407	155	831	936	1,321	1,245
営業利益率	14.6%	2.8%	0.7%	4.0%	4.5%	6.4%	5.8%
EBITDA	2,459	1,157	1,447	1,856	2,307	2,667	2,524
EBITDA マージン	22.8%	7.9%	6.2%	8.8%	11.2%	12.9%	11.8%
利益率（マージン）	15.5%	6.9%	-	1.0%	-	1.1%	4.8%
財務指標							
総資産経常利益率（ＲＯＡ）	13.0%	5.3%	1.0%	4.7%	2.6%	7.1%	5.4%
自己資本純利益率（ＲＯＥ）	47.1%	16.9%	-	3.2%	-	3.9%	12.9%
総資産回転率	0.9	1.0	1.3	1.1	1.1	1.2	1.2
在庫回転率	132.3	41.5	21.5	22.3	61.0	111.1	131.0
在庫回転日数	2.8	8.8	17.0	16.4	6.0	3.3	2.8
運転資金（百万円）	2,212	2,570	3,559	3,547	3,215	2,989	3,261
流動比率	116.6%	155.3%	93.6%	132.6%	136.1%	126.7%	180.4%
当座比率	83.5%	131.1%	69.8%	100.5%	100.8%	98.2%	146.2%
営業活動によるCF/流動負債	0.45	0.22	0.13	0.21	0.21	0.22	0.30
負債比率	34.4%	-10.6%	65.5%	26.9%	24.6%	4.8%	-35.5%
営業活動によるCF/負債合計	0.3	0.2	0.1	0.2	0.1	0.2	0.3
キャッシュ･サイクル（日）	62.1	60.9	49.6	63.1	61.3	55.3	53.6
運転資金増減	779	358	989	-12	-332	-226	271

出所：会社データよりSR社作成

*表の数値が会社資料とは異なる場合があるが、四捨五入により生じた相違であることに留意。

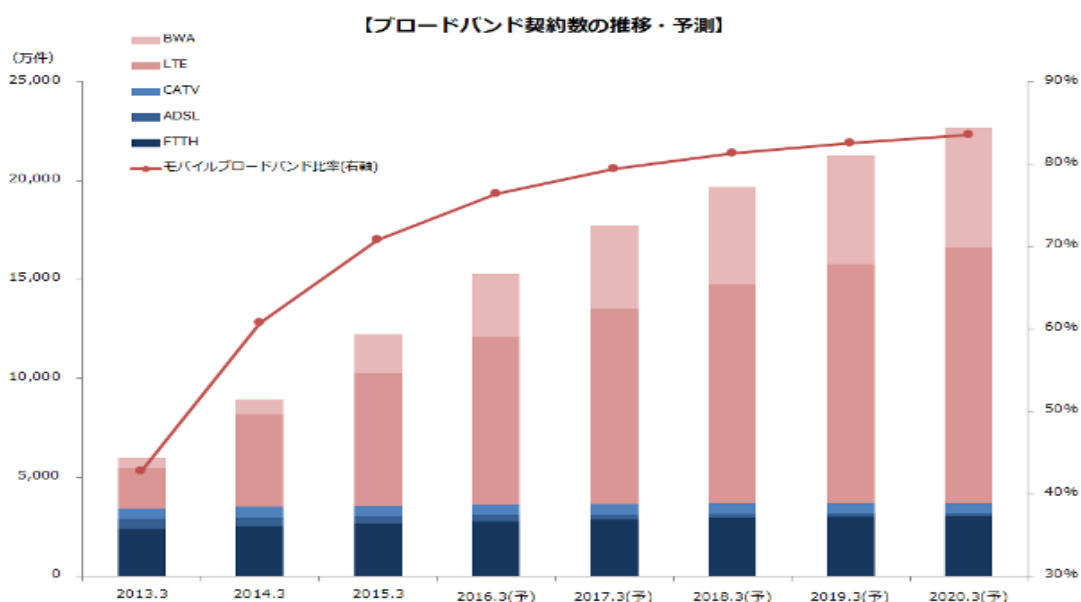
市場とバリュー・チェーン

マーケット概略

モバイルブロードバンドに牽引され拡大傾向が続くブロードバンド市場

MM 総研が 2014 年 11 月に発表したブロードバンド回線事業者の加入者件数調査によると、2014 年 9 月末時点のブロードバンド（FTTH、ADSL、CATV、LTE、BWA の合計）契約者数は 1 億 214 万件となり、 1 億件を突破したとのこと。このうち、FTTH 契約者数は 2014 年 3 月末より 71.3 万件増加（約 3%増）の 2,609 万件となった。この純増数は、前年同期間の 75.7 万件をやや下回る水準であった。同調査では、今後、NTT による光回線サービス卸の展開などで、一部需要拡大はするものの、モバイル端末や高速モバイルデータ通信の拡大で、引き続き FTTH の成長率は鈍化すると予想している。

なお、回線種別比率では、スマートフォンおよび高速モバイル通信利用者の急拡大でモバイルブロードバンド（LTE、BWA）の比率の上昇傾向が続いている。同調査によれば、2014 年 9 月末時点の回線種別比率では固定系（FTTH、ADSL、CATV）が 34.7%に対し、モバイル系（LTE、BWA）が 65.3%であった。

MM 総研の予測では、モバイルブロードバンドにおいては LTE-Advanced、WiMAX や AXGP の BWA が今後 5 年間で本格的に普及することから 2015 年 3 月末に 8,246 万件、2015 年度中に 1 億件を超えると予測している。この結果、ブロードバンドに占める比率は、2019 年 3 月末に 79.8%に達すると予測している。

出所：MM総研　ブロードバンド回線事業社の加入件数調査

広告市場における重要度が増すインターネット広告市場

株式会社電通（東証 1 部 4234）が、2015 年 2 月に発表した「2014 年（平成 26 年）日本の広告費」によれば、2014 年（1～12 月）における日本の総広告費は 6 兆 1,522 億円、前年比 102.9%であった。消費税率引き上げの影響はあったものの、通期では 3 年連続で前年実績を上回った。業種別（マスコミ四媒体、ただし衛星メディア関連は除く）では、全 21 業種中 14 業種が前年を上回った。

媒体別では、「新聞広告費」（前年比 98.2%）、「雑誌広告費」（同 100.0%）、「ラジオ広告費」（同 102.3%）、「テレビメディア広告費」(同 102.8%)となった。この結果、「マスコミ四媒体広告費」は同 101.6%となった。また、「インターネット広告費」（同 112.1%）は、スマートフォン・動画広告・新しいアドテクノロジーを利用した広告が伸び、初の 1 兆円超え市場となった。「プロモーションメディア広告費」（同 100.8%）も 3 年連続で前年を上回り、全体の押し上げに寄与した。

同社が得意とするインターネット広告については、広告費市場における構成比が前年の 15.7%から 17.1%に上昇し、過去 10 年間で 3 倍以上の構成比に達した。スマートフォンなどの普及で、一般ユーザーがインターネットに接する機会は上昇している。同社では、インターネット広告の構成比上昇の動きは更に加速するとしている。

媒体広告費

	広告費(億円)			前年比(%)		構成比(%)		
	2012年	2013年	2014年	2013年	2014年	2012年	2013年	2014年
総　広　告　費	58,913	59,762	61,522	101.4	102.9	100.0	100.0	100.0
マスコミ四媒体広告費	28,809	28,935	29,393	100.4	101.6	48.9	48.4	47.8
新聞	6,242	6,170	6,057	98.8	98.2	10.6	10.3	9.8
雑誌	2,551	2,499	2,500	98.0	100.0	4.3	4.2	4.1
ラジオ	1,246	1,243	1,272	99.8	102.3	2.1	2.1	2.1
テレビメディア	18,770	19,023	19,564	101.3	102.8	31.9	31.8	31.8
インターネット広告費	8,680	9,381	10,519	108.1	112.1	14.7	15.7	17.1
媒体費	6,629	7,203	8,245	108.7	114.5	11.2	12.1	13.4
広告制作費	2,051	2,178	2,274	106.2	104.4	3.5	3.6	3.7
プロモーションメディア広告費	21,424	21,446	21,610	100.1	100.8	36.4	35.9	35.1

出所：株式会社電通「2014 年（平成 26 年）日本の広告費」をもとに SR 社作成

SW（Strengths, Weaknesses）分析

強み（Strengths）

- **創業者が業界の名馬**: 同社の創業者である石田氏はインターネット黎明期より日本のインターネットビジネスのパイオニアとして道を切り開き、カリスマ性を持ち合わせた技術者というのがSR社の印象である。その人脈はソニーの元会長である出井氏や慶應義塾大学の教授、村井純氏など多岐にわたる。村井純氏は日本のインターネットの父とされ石田氏が在学中から師事していた。こういった、サラブレットであるという印象は、業界の垣根を超えた提携や、時には「運」をも呼び込む。
- **継続課金ビジネスであること**: 同社の売上の約9割が累計加入者数に連動した継続課金型のビジネスモデルであり、比較的キャッシュフローが安定している。
- **ニッチマーケットを開拓しようとする想像力**：様々なビジネスモデルやインターネットの可能性をあれこれと模索することは、同社のDNAの一部となっている。例えば、低価格な低速通信サービス「ServersMan SIM LTE 」は、ニッチなニーズに対応し非常にユニークである。また、同社の掲げる長期ビジョン、「生活革命」、「生産革命」などは、成否を推し量るのは現時点では難しいものの、投資家に同社の長期的ポテンシャルを意識させるものではある。

弱み（Weaknesses）

- **事業フォーカスが多岐にわたること**： 同社は、相対的に規模が小さいわりには、事業のフォーカスが多岐にわたる。同社は過去において、参入・撤退、買収・売却といったトライアルアンドエラーを繰り返してきている。こうした、一時的にコアビジネス以外の拡張やM&Aを積極的に行った影響により、同社の財務バランスは悪化する傾向がみられた。2015年4月期の財務状況は、期中にCCC社との資本提携(約30億円の増資）を実施したことなどから、自己資本比率50.9%、流動比率180.4%、有利子負債対営業キャッシュフロー比率1.4倍へと改善している。しかし、新ビジネスへの展開には意欲的であるため、今後の動向が注目されるところである。
- **寡占化する業界に身を置いている**：レイヤによって寡占者は異なるものの、同社は寡占化する業界に身を置いている。そのため、同社が業界の中で、リーダーシップを発揮していくことは容易ではない。
- **発展途上のガバナンス体制**：同社は子会社、グループ企業が多く存在し組織として管理・運用するのが容易ではないと推測される。2013年に発覚した子会社の不正会計のような事態を防いでいくためにも、今後のガバナンス体制の強化が期待されよう。

過去実績および財務諸表

過去の業績

前期以前の業績概況（参考）

2015 年 4 月期通期実績

2015 年 4 月期の通期実績は、売上高は 21,469 百万円（前期比 3.9%増）、営業利益は 1,245 百万円（同 5.8%減）、経常利益は 982 百万円（同 19.5%減）となった。

また、特別損益では、同社の子会社である DTI 社が同じく子会社であったフリービットクラウド社を吸収合併したことによる繰延税金資産の計上と、フルスピード社が発行した新株予約権が行使されたことに伴う持分変動利益、フルスピード社が投資有価証券を売却したことによる投資有価証券売却益を計上した。さらに、今第 4 四半期に、freebit mobile 事業の「フランチャイズプログラムマスターライセンス」譲渡に伴う事業譲渡益も計上した。これらの結果、当期純利益は 1,026 百万円（同 335.1%増）となった。

売上高では、既存の固定網の低迷や不採算事業の撤退による減少はあったが、重点事業のモバイル、アドテクノロジー及びマンションインターネットが堅調に推移したため、増収を確保した。一方、営業利益では、この増収効果に加え、固定網の NW コスト削減効果があったものの、中期計画達成に向けた戦略的投資費用の増加（482 百万円）により、減益となった。この戦略的投資費用の影響を除けば、前期比で 30%強の増益であった。内訳は下表の通りである。

営業利益増減益要因

（百万円）	影響額
2014年4月期営業利益	**1,320**
増益要因	
モバイルの成長による利益増	314
マンションインターネットの増加に伴う利益増	254
固定網のNWコスト削減効果	105
不採算事業撤退に伴う収益改善およびDTI社営業権償却終了による損失減少など	135
その他の増益要因	5
減益要因	
モバイルサービスにおける代理店販売モデルからの戦略転換による利益減	-142
固定網減少による利益減	-265
2015年4月期営業利益（戦力的投資費用前）	**1,726**
中期経営計画に基づく戦略的投資費用	-482
2015年4月期営業利益	**1,244**

出所：同社説明会資料をもとにSR社作成

事前の会社計画に対する進捗率は、売上高 93.3%、営業利益 83.0%、経常利益 72.8%、当期利益 171.0%であった。同社によれば、CCC グループとの提携により、提携後の事業展開に備え、活動計画をスライドしたことで、freebit mobile 事業の売上が 1,248 百万円下振れたとのこと。また、売上高への計上を想定していた freebit mobile 事業の「フランチャイズマスタープログラム」のカルチュア・コンビニエンス・クラブ株式会社（以下、CCC 社）への譲渡収益 400 百万円を、売上高ではなく特別利益に計上した。これらの要因により、売上高、および営業利益、経常利益は計画未達となったが、当期純利益は計画比で大幅に増加した。これらの影響を除く売上高は 23,117 百万円（期初の会社計画は 23,000 百万円）、営業利益は 1,804 百万円（同 1,500 百万円）であり、売上高、営業利益ともに会社計画を上回る水準であった。

通期会社計画に対する売上高および営業利益の主な乖離要因

(百万円)	売上高	営業利益	
freebit mobile事業のビジネス転換の影響	-1,248	-160	CCCとの提携により、提携後の事業展開に備え、活動計画をスライドしたことによるもの
マスターライセンスの計上方法相違	-400	-400	取引想定と会計方針との相違により、売上ではなく特別利益に計上したことによる差異

出所：同社説明会資料をもとにSR社作成

なお、同社は、CCC 社との資本・業務提携により freebit mobile 事業を両グループの合弁会社に移管した。同社では、傘下にレンタルビデオ・書籍販売チェーン最大手の TSUTAYA を有する CCC グループとの協業により、2016 年 4 月期以降の飛躍的なユーザー数拡大を狙うとしている。また、財務面では、CCC 社との資本提携(約 30 億円の増資）により、ネットキャッシュは大幅に増加した。この結果、自己資本比率 50.9%（前期末 36.1%）、純資産額は 100 億円に到達した。

セグメント別の概要は以下の通りとなる。

ブロードバンドインフラ事業

売上高は 8,883 百万円（前期比 14.4%増）、セグメント利益は 1,162 百万円（同 50.2%増）となった。

固定網では、固定回線サービスからモバイルサービスへのユーザー移行が一巡したことで、収益が安定化した。また、モバイルでは、「YourNet MVNO Pack」の採用企業数の増加と採用企業による販売増加により、エンドユーザー数は好調に推移した。マンションインターネットサービスを主な事業とする子会社のギガプライズ社も、販路拡大体制の構築や先行投資、サービス品質向上等の施策を積極的に推進した結果、分譲マンション、小規模マンション向

けのサービスが堅調に推移した。これらの結果、同事業の売上高は 2 桁増収を達成した。費用面では、回線品質向上やエンドユーザー数増に伴う基幹網増強コストが増加したが、増収効果で吸収し増益を達成した。

同事業のアカウント数は、固定回線がマンション ISP の増加により前年比 6.5%増となった。一方、モバイルは、MVNO Pack が順調に推移し、前年比 25.8%増となった。なお、固定回線の牽引役であるマンション ISP の期末契約数は 100,829 戸となり、同社の期末目標値であった 10 万戸を達成した。同社では、大手住宅総合メーカーとの連携などにより、2016 年 4 月期は 14 万戸の導入を目指すとしている。

クラウドコンピューティングインフラ事業

売上高は 2,036 百万円（同 8.2%減）、セグメント利益は 120 百万円（前期は 16 百万円のセグメント損失）となった。

同事業では、事業の選択と集中を目的に、主力サービスである「フリービットクラウド VDC」の既存ユーザーをターゲットにサービス利用増加促進策を講じるとともに新規顧客獲得に邁進し、体制面並びにコスト構造の改革を図った。これにより、売上高は減少したが利益は黒字転換した。なお、主力サービスである VDC は大型ユーザの稼働が順調に推移し前期比 3.2%増となった。また、当期より大型の VPN サービスの提供開始。同社では、2016 年 4 月期の業績寄与が期待されるとしている。

アドテクノロジーインフラ事業

売上高は、8,071 百万円（同 8.5%増）、セグメント利益は 584 百万円（同 7.0%増）となった。

同セグメントでは、インターネット広告事業を主な事業とするフルスピード社が“ Ad Technology &Marketing Company ”をビジョンに掲げ、既存事業であるインターネット広告代理店事業や同社子会社のフォーイット社が展開する「アフィリエイト B」等の拡販を強化し収益を確保した。また、RTB ディスプレイ広告市場に向けて「AdMatrix」ブランドで展開するインターネット広告統合管理ツールの展開を推進し、新たな事業の柱にするべくアドテクノロジーカンパニーへの転換を企図した取り組みを進めた。

収益面では、アドテクノロジー領域における差別化したサービスの転換及び、不採算 EC 事業撤退による利益改善が奏功し、通期で増収増益を達成した。また、撤退した EC 事業を除く売上高は、前期比 13.2%増収であった。同社では、収益性が高く今後の成長領域であるアドネットワーク事業の更なる拡大を目指すとしている。

次世代インターネット・ユビキタスインフラ事業

売上高は 33 百万円（同 6.1%減）、セグメント損失は 221 百万円（前期は 230 百万円のセ

グメント損失）となった。

特許技術をはじめとした同社独自技術による M2M 関連のサービス展開を引き続き行った。また、MVNO 事業における戦略的プロダクトと位置付けているスマートフォン端末である「TONE（旧 PandA）」のハードウェアバージョンアップを行い、利便性向上による競合他社との差別化を図った。

B2C 事業

売上高は 4,537 百万円（同 10.4%減）、セグメント利益は 205 百万円（同 75.8%減）となった。

売上高では、ServersMan SIM LTE 及び freebit mobile の売上は堅調に推移したが、固定網のインセンティブ収入の減収により前期割れとなった。利益面では、減収や中期経営計画に基づく戦略的投資費用増加の影響などから、減益となった。

固定回線については、減少幅が縮小傾向にあるが未だ完全な回復基調には至らなかった。一方、成長を続いているモバイル事業については MVNO サービスの利用者獲得が堅調に推移した。なお、freebit mobile 事業では、販路拡大や認知度向上に向けた戦略的投資を実行した。また、CCC グループとの資本・業務提携の公表以降は、トーンモバイル社として、CCC グループとの協業による今後の事業拡大に向けたオペレーション体制の構築や様々なサービスの開発に経営リソースを集中した。これにより、今第 4 四半期から、トーンモバイル社が持分法適用会社となったことで、同セグメントの対象外となった。

なお、同事業のアカウント数では、固定回線が前年同期比 9%減となった。一方、モバイルは、代理販売型は減少したものの、ハイブリッドモバイルは同 44.2%増となった。また、クラウドサービスは同 5.5%増となった。固定網からモバイルへのシフトにより、独自 NW で提供しているモバイルが増加している。これに伴い ServersMan050 ユーザの増加や VPS などの付加価値サービスのユーザも増加している。

2015 年 4 月期第 3 四半期実績

2015 年 4 月期第 3 四半期累計期間の売上高は 15,764 百万円（前年同期比 2.5%増）、営業利益は 837 百万円（同 7.9%減）、経常利益は 728 百万円（同 12.9%減）となった。また、子会社であるフリービットクラウド株式会社を 2014 年 5 月 1 日付で子会社の株式会社ドリーム・トレイン・インターネット（以下、「DTI 社」）に吸収合併したことにより繰延税金資産を計上したことに加え、今第 2 四半期連結会計期間において、フルスピードが発行した新株予約権が行使されたことに伴う持分変動利益及びフルスピードが投資有価証券を売却したことによる投資有価証券売却益を計上したことにより、四半期純利益は 797 百万円（同

376.2%増）となった。なお、通期業績予想は据え置かれた。

なお、前年同期に対する営業利益の増減益要因では、減益要因として、代理販売モデルからの戦略転換による収益減 105 百万円、フリービット社、および DTI 社の固定網減少による利益減 195 百万円、中期経営計画に沿った戦略的投資（freebit mobile 分含む）516 百万円があった。ただし、増益要因として、モバイルの成長による収益増 277 百万円、マンションインターネット拡大による利益増 201 百万円、固定網のネットワークコスト削減効果 143 百万円、不採算な EC 事業からの撤退に伴う収益改善、および子会社 DTI の営業権償却終了による費用減 120 百万円などがあった。この結果、全体では 72 百万円の減益にとどまった。また、戦略的投資の費用を除けば、444 百万円の増益を確保した。

この結果、通期会社計画に対する進捗率は、売上高で 68.5%（前年同期は 74.4%）、営業利益で 55.8%（前年同期は 68.8%）、経常利益 53.9%（前年同期は 68.5%）、純利益 132.9%（前年同期は 71.0%）となり、純利益を除く進捗率は前年同期を下回る水準となった。ただし、同社によれば、今期は戦略的事業の立ち上げなどに伴い第 4 四半期偏重の計画であるため、売上高、利益ともにほぼ会社計画通りに推移しているとのことである。四半期ベースの営業利益の動向を見れば、戦略的投資事業関連の減益幅は今第 2 四半期をピークに減少傾向にある。同社では、この改善トレンドに加え、今第 4 四半期以降は、CCC 社との連携などによる収益改善効果も期待されるため、より収益の改善が進むとしている。

四半期別営業利益の動向（対前年同期比増減額）

各四半期（百万円）	今第１四半期	今第２四半期	今第３四半期
前年同期比増減額	39	-55	-56
戦略的投資事業関連	-156	257	-103
それ他の事業	195	203	46
累計値　(百万円)	今第１四半期累計	今第２四半期累計	今第３四半期累計
前年同期比増減額	39	-16	-72
戦略的投資事業関連	-156	-413	-516
その他の事業	195	398	444

出所：会社資料をもとに SR 社作成

事業別には、注力するモバイル事業においては、同社が B2B 領域で MVNE（Mobile Virtual Network Enabler）として提供している「YourNet MVNO Pack」が短期間かつ低コストで MVNO（Mobile Virtual Network Operator）事業を立ち上げられることが評価され、新たに市場参入する企業に順調に採用された。

BtoC 領域では、MVNO として子会社の DTI 社が提供するモバイル通信サービス「ServersMan SIM LTE」が堅調に推移した。

グループ総力を結集して注力するスマートフォン事業「freebit mobile」については、戦略的ブランドマーケティングを企図した計画投資を行い、商品の企画・開発、積極的な販路拡大を実施し、オンライン、直営店舗、移動店舗、テレビ・ラジオショッピング、パートナープログラムに加え、独自方式のフランチャイズプログラムの展開を開始した。同社によれば、その結果、 幅広い層へのフリービットブランドの認知度向上に貢献したとのこと。 同社は今後さらなる事業拡大を目指す上で、迅速な意思決定と効率的な事業運営を企図し、「freebit mobile」を DTI 社が 2015 年 1 月 16 日に設立した新会社フリービット モバイル社（2015 年 3 月 1 日付で「トーンモバイル株式会社」に商号変更）に 2015 年 3 月 1 日付で承継させ分社化することを決定した。

一方、クラウド事業においては、市場において様々なクラウドサービスが乱立しつつあることによる過当競争傾向を予め推知し、競合企業に先駆けて事業の選択と集中をはかり、事業効率の向上を目論んだことで、売上高は減少したもののセグメント損益は黒字転換したとのこと。また、同社では、今後の市場動向を俯瞰したうえで同社グループの事業企画力を活かしたプロダクト投入を開始したとしている。

アドテクノロジー事業においては、フルスピードが“ Ad Technology & Marketing Company ”として“創る機能”と“販売する機能”の両軸による国内唯一のハイブリッド型ネット広告代理店の確立に向けて事業を展開しており、同社の強みを活かした自社開発による独自のソリューションプロダクトを投入していくことで、競合他社との差別化を図ったとしている。

第 3 四半期におけるセグメント別の概要は以下の通りとなる。

B2C

売上高は 3,476 百万円（前年同期比 7.9%減）、セグメント利益は 146 百万円（同 78.2%減）となった。

固定回線の減衰率はとどまりつつありながらも未だ完全な回復基調には至らない中で、モバイル事業の「freebit mobile」及び「ServersMan SIM LTE」の MVNO サービスの利用者獲得が順調であったため、堅調な会員数で推移した。なお、「freebit mobile」については、販売エリア拡大及び積極的プロモーション等の戦略的投資を実行した。

ブロードバンドインフラ

売上高は 6,458 百万円（前年同期比 12.5%増）、セグメント利益は 858 百万円（同 59.6%増）となった。

モバイルサービスへのユーザー移行が一巡したことにより、固定網による収益が安定化した

ことに加え、「YourNet MVNO Pack」の採用企業増加とその採用企業によるエンドユーザー向け販売増加により、契約数は好調に推移した。また、マンションインターネットサービスを主な事業とする子会社の株式会社ギガプライズも、販路拡大施策や先行投資、サービス品質向上施策が結実し、契約数が大幅に増加した。一方で、回線品質向上や契約数増に伴う基幹網増強コストが増加したが、増収効果で吸収し、大幅増益を達成した。

クラウドコンピューティングインフラ

売上高は 1,529 百万円（前年同期比 9.1%減）、セグメント利益は 96 百万円（前年同期は 55 百万円のセグメント損失）となった。

主力サービスである「フリービットクラウド VDC」の既存ユーザーをターゲットにサービス利用増加促進策を講じるとともに、新規顧客獲得に邁進したことや、体制面並びにコスト構造等の改革により利益が黒字転換を果たした。

アドテクノロジーインフラ

売上高は 5,864 百万円（前年同期比 5.9%増）、セグメント利益は 349 百万円（同 12.7%減）となった。

インターネット広告事業を主な事業とするフルスピードは、“Ad Technology & Marketing Company”をビジョンに掲げ、既存事業であるインターネット広告代理店事業や同社子会社の株式会社フォーイットが展開する「アフィリエイト B」等の拡販を強化し確固たる収益を確保した。また一方で、拡大する RTB（リアルタイム入札）型ディスプレイ広告市場に向けて「AdMatrix」ブランドで展開するインターネット広告統合管理ツールの展開を推進し、新たな事業の柱にするべくアドテクノロジーカンパニーへの転換を企図した取り組みを進めた。

次世代インターネット・ユビキタスインフラ

売上高は 33 百万円（前年同期比 35.7%増）、セグメント損失は 158 百万円（前年同期は 183 百万円のセグメント損失）となった。

特許技術をはじめとした同社独自技術による M2M 関連のサービス展開を引き続き行うとともに、同社グループの戦略プロダクトであるスマートフォン「PandA」のハードウェアバージョンアップを行った。また、M2M 関連のノウハウを活かした「PandA」用アプリを開発し利便性向上による競合他社との差別化を図った。

2015 年 4 月期第 2 四半期実績

2015 年 4 月期第 2 四半期（2014 年 5－10 月期。以下、上期）の売上高は 10,522 百万円（前年同期比 1.2%増）、営業利益は 600 百万円（同 2.6%減）、経常利益は 511 百万円（同

4.7%減）となった。また、子会社であるフリービットクラウド株式会社を 2014 年 5 月 1 日付で子会社の株式会社ドリーム・トレイン・インターネット（以下、「DTI 社」）に吸収合併したことにより繰延税金資産を計上したことに加え、今第 2 四半期連結会計期間において、株式会社フルスピードが発行した新株予約権が行使されたことに伴う持分変動利益およびフルスピード社が投資有価証券を売却したことによる投資有価証券売却益を計上したことにより、四半期純利益は 718 百万円（同 1323.0%増）となった。なお、通期業績予想は据え置かれた。

前年同期に対する営業利益の増減益要因では、減益要因として、代理販売モデルからの戦略転換による収益減 69 百万円、フリービット社、および DTI 社の固定網減少による利益減 120 百万円、中期経営計画に沿った戦略的投資（freebit mobile 分含む）413 百万円があった。ただし、増益要因として、モバイルの成長による収益増 227 百万円、マンションインターネット拡大による利益増 127 百万円、固定網のネットワークコスト削減効果 119 百万円、不採算な EC 事業からの撤退に伴う収益改善、および子会社 DTI の営業権償却終了による費用減 110 百万円などがあった。この結果、全体では 16 百万円の減益にとどまった。ただし、戦略的投資の費用を除けば、398 百万円の増益であった。

同社によれば、今上期は売上、利益ともに会社計画比で上振れ基調であったとのことである。中期重点事業への大型投資の実行を開始した結果、レガシー事業の減少を吸収する形で増収、利益面でも昨年同期比を維持し、内部計画を上回ったとしている。業績の牽引役は、モバイル事業とフルスピード社のアドテクノロジー事業である。両事業の成長が、レガシー事業の減少（大規模法人向け IP 電話事業［7 年契約終了］1 億、固定網の減少 3 億、BI 撤退事業 2.8 億）を吸収して増収を確保したとのこと。営業利益は前年同期比 2.6%減となったが、中期経営計画に沿った戦略的投資を除けば前年同期比で 64.5%の増益であり、全体的には総じて順調な内容であったとしている。

2015 年 4 月期 第 2 四半期連結業績

中期重点事業への大型投資の実行を開始した結果、レガシー事業の減少を吸収する形で増収、利益面でも昨年と同水準を維持し内部計画を上回った。

売上高は前年同期比 1.2%増の 10,521 百万円であった。前期に撤退した EC 事業を除くベースでは同 4.0%増であった。モバイル事業とフルスピード社のアドテクノロジー事業の成長が、レガシー事業の減少を吸収して成長した。

営業利益は、前年同期比 2.6%減であったが、戦略的投資分を除けば同 64.5%増の 1,013 百万円であった。中期経営計画における投資事業分を吸収して昨年とほぼ同水準を維持(freebit mobile は当期間において、ATELIER 名古屋大須立ち上げ、ATELIER 渋谷スペイン坂立ち上げ、更にそれらに伴う大規模 TVCM(1 回目)を実施)した。また、MVNO Pack、SIM 販売、VDC の売上増加に伴い収益が拡大した。固定網減少は収束に向かい、直近は安定的に推移す

るも 2Q 累計比較では前年割れとなった。ギガプライズ社のマンションインターネット売上拡大により、固定網の減少分をカバーした。

営業利益減少等に伴い経常利益は前年同期比 4.7%減の 511 百万円となった。また、四半期純利益はフリービットクラウド社と DTI 社 の合併による繰延税金資産の計上により同 14 倍増の 718 百万円となった。

注力事業への戦略的投資

同社は成長領域であるモバイル事業への戦略的投資として、通期で 850 百万円を計画しているが、上期の実績は 407 百万円であった。計画達成のための戦略的投資を含む各種施策（人材採用、freebit mobile の継続ブランディング、固定網ネットワークの第 2 弾の増強等）に係る費用は第 3 四半期以降に発生予定である。

前年同期比

売上高では、重点事業のモバイルおよびアドテクノロジーは堅調に推移した。モバイル事業は前年同期比 180.2%増、フルスピード社のアドテクノロジー事業は同 16.3%増となった。この結果、株式会社ベッコアメ・インターネット（以下、「BI 社」）の撤退事業およびレガシーサービスの終了による減少分をカバーして前年同期を上回った。

一方、営業利益はモバイルの増加およびマンションインターネットの拡大、固定網のネットワークコスト削減効果が現れているが中期計画達成に向けた戦略的投資により、前年同期比 2.6%減となった。営業利益増減の内訳は、減益要因として、代理販売モデルからの戦略転換による収益減 69 百万円、フリービット社、および DTI 社の固定網減少による利益減 120 百万円、中期経営計画に沿った戦略的投資（freebit mobile 分含む）413 百万円があった。ただし、増益要因として、モバイルの成長による収益増 227 百万円、マンションインターネット拡大による利益増 127 百万円、固定網のネットワークコスト削減効果 119 百万円、不採算な EC 事業からの撤退に伴う収益改善、および子会社 DTI の営業権償却終了による費用減 110 百万円などがあった。この結果、全体では 16 百万円の減益にとどまった。ただし、戦略的投資の費用を除けば、398 百万円の増益であった。

ネット有利子負債推移

ネット有利子負債は順調に減少し財務上の安定性は向上した。上期末のネット有利子負債は 457 百万円で、前期末比で 861 百万円減少した。また、上期末のリース債務を除いた外部借入金残高は現預金を下回り、324 百万円のネットキャッシュとなった。

会社計画に対する進捗率

上期の会社計画に対する進捗率は売上高が 99.3%、営業利益が 124.7%、経常利益が 121.7%、当期純利益が 478.7%となった。一方、通期会社計画に対する進捗率は、売上高が 45.7%、営業利益が 40.0%、経常利益が 37.9%、当期純利益が 119.7%となった。

第 2 四半期までの利益については、計画を上回り進捗した。同社によれば、第 1 四半期に計上したフリービットクラウド社と DTI 社 の合併に伴う繰延税金資産による法人税等調整額については、今後の事業進捗等により変動の可能性があるとのこと。また、計画達成のための戦略的投資を含む各種施策（人材採用、freebit mobile の継続ブランディング、固定網ネットワークの第 2 弾の増強等）に係る費用が第 3 四半期以降に発生するとしている。下期以降は中期的視点で重点事業への大型投資を継続し、収益の拡大を図るとしている。

顧客満足度調査結果

2014 年 10 月に同社端末購入者に対して、同社が実施したアンケートによれば、約 80～90%の顧客が同社の接客や店舗（ATELIER）に対して満足しているとのこと。サービスに関する各項目でも 80%弱～90%の顧客が満足しているとのことである。

また、メディアの反応も、割安なサービスと言う点から、店舗（ATELIER）や多彩なサポート体制、プロダクト群を評価するスタンスに変わりつつあるとしている。

パートナープログラム・フランチャイズプログラムの進捗状況

エイブル社と実施したパートナープログラムに関しては、8 月 20 日の提携発表から取扱店舗が拡大している。10 月 1 日にオンラインおよび 10 店舗で販売開始し、11 月 1 日に 313 店舗に拡大、12 月 1 日にはエイブル直営店全 417 店舗に拡大したとのことである。一方、第 6 の販売方法として発表したフランチャイズプログラムに関しては、11 月 17 日の募集開始から約 1 ヶ月で 152 件の問い合わせに対して既に 8 件の契約意思を確保したとのこと。現在、さらなる案件フォローの他、契約の詰めを実施中としている。

一方の利益面では、新規に導入した B2B 向けの MVNO パックやマンションインターネット事業の好調による貢献が大きかったとのことである。ただし、同社が注力するモバイル事業において、下期に向けて戦略的投資等を予定していることなどを理由として、通期業績予想は据え置かれた。

なお、同社が注力する「freebit mobile」では、新たな販売方法として「freebit mobile パートナープログラム」を発表した。同プログラムの導入によって、同社では、顧客層を保有する企業・学校・各種会員組織などと提携を進め、新たな顧客層を開拓する狙いがある。一方、パートナー企業は、同社のリソースを活用することで、短期間かつ低リスクに同社のモバイル端末 PandA と通信サービスをベースにした独自のスマートフォンサービスを構築することが可能になるとしている。

同社によれば、大手通信会社から回線を借りたとしても、独自のモバイルサービスを提供するには、数億円単位での投資が必要となり、導入企業では大きなリスクを伴うことが想定されるとのこと。更にスマートフォン端末の調達/在庫問題もあり参入には大きな障壁があると

している。しかし、同社の「パートナープログラム」では、端末からコアアプリ、回線、販売、サポート、課金に至るまでの全ての領域を垂直統合した同社の「freebit mobile」の仕組み・ノウハウを利用することが出来るため、パートナー企業は、特別なノウハウを有しなくても、低コストかつ短期間で独自のモバイルサービスの提供が可能となるとしている。

2014 年 8 月 20 日には、同プログラムの第一号として、賃貸業界大手のエイブル社のスマートフォンサービス開始の支援を行うことを発表した。10 月 1 日には、オンラインと直営店全国 10 店舗(東京、神奈川、千葉、埼玉、愛知、京都、大阪)での販売を開始し、全国 400 を超えるエイブル直営店での販売を目指して、エイブル仕様にカスタマイズしたモバイル端末 PandA の販売およびモバイル通信サービスの提供を順次開始する予定である。同社によれば、エイブル社以外にも、提携に向けて好調に進展しているもようであり、下期に向けて拡販ペースが更に加速するとみられる。

第 2 四半期におけるセグメント別の概要は以下の通りとなる。

B2C

売上高は 2,338 百万円（前年同期比 3.1%減）、セグメント利益は 129 百万円（同 73.2%減）となった。

固定回線の減衰率はとどまりつつありながらも未だ完全な回復基調には至らない中で、モバイル事業の「freebit mobile」および「ServersMan SIM LTE」の MVNO サービスの利用者獲得が順調であったため、堅調な会員数で推移した。なお、「freebit mobile」については、販売エリア拡大および積極的プロモーション等の戦略的投資を実行した。

売上高前年同期比 3.1%減収、営業利益 73.2%減益、12.7%増益（戦略投資費用除く）

- ServersMan SIM LTEおよびfreebit mobileの売上は堅調に推移するも、固定網のインセンティブ収入の減収により、前年同期比マイナス
- 中期経営計画に伴う戦略的投資の実行を除いた営業利益については、前年同期比12.7%増益
- freebit mobileにおけるパートナープログラム展開の推進とフランチャイズ展開における拡販重点戦略であるモバイル事業は順調に推移しているが、固定網のインセンティブの減収により売上高は前年同期比3.1%減となった。引き続き、freebit mobileはエリア拡大およびプロモーション等戦略的投資を実行するとしている
- 上期末のDTIのアカウント数は、固定回線が前年同期比で4.5%減、モバイルの独自サービスが同57%増、クラウドサービスが同10.1%増となった。固定網からモバイルへのシフトにより、独自ネットワークで提供しているモバイルが増加した。また、上記に伴うServersMan050ユーザやVPSユーザ等が増加した

ブロードバンドインフラ

売上高は 4,205 百万円（前年同期比 10.0%増）、セグメント利益は 586 百万円（同 71.3%

増）となった。

モバイルサービスへのユーザー移行が一巡したことにより、固定網による収益が安定化したことに加え、「YourNet MVNO Pack」の採用企業増加とその採用企業によるエンドユーザー向け販売増加により、契約数は好調に推移した。また、マンションインターネットサービスを主な事業とする子会社のギガプライズ社も、販路拡大施策や先行投資、サービス品質向上施策が結実し、契約数が大幅に増加した。一方で、回線品質向上や契約数増に伴う基幹網増強コストが増加したが、増収効果で吸収し、大幅増益を達成した。

- 固定網減少傾向は収束に向かう。モバイルへのシフトへの注力が進み、MVNO Packの売上および利益が拡大
- ギガプライズ社と大手住宅総合メーカーとの提携によるマンションインターネットサービスは引き続き順調に推移
- 固定網NWコストの削減効果も継続、今期内に第２弾投資を実行予定。下期以降は、MVNO Packの新規導入先開拓の推進、および導入企業における拡販支援実施。固定網NWの増強を企図した第２弾投資を今期内に実行予定
- BBインフラはMVNO Packの導入が順調に進み、NWコスト削減効果も寄与
- 固定回線はマンションISPの増加により前年同期比2.3%増、モバイルはMVNO Packが順調に推移した。自社サービスのアカウント数は同110%増となった。固定網の減少は下げ止まり増加傾向となり、注力サービスであるMVNO Packの導入も拡大。MVNO Pack 利用者数推移は順調に増加しており、前四半期比で約1.7倍となった
- 集合住宅向けISP導入実績は順調に拡大しており、上期末は前期末比で20,906戸増の82,197戸となった。同社は、大手住宅総合メーカーとの提携等により、今期10万戸導入を目指すとしている

クラウドコンピューティングインフラ

売上高は 1,014 百万円（前年同期比 11.2%減）、セグメント利益は 48 百万円（前年同期は 62 百万円のセグメント損失）となった。

主力サービスである「フリービットクラウド VDC」の既存ユーザーをターゲットにサービス利用増加促進策を講じるとともに、新規顧客獲得に邁進したことや、体制面並びにコスト構造等の改革により利益が黒字転換を果たした。

売上高（VDC の売上）前年同期比 11.2%減収（CC インフラ全体）、営業利益 110 百万円増益

- レガシーサービスからクラウドサービスへのシフトにより、利益改善が進む
- VDCは大型ユーザの稼働が順調に推移し5.4%増収となった。下期以降は、VDCの付加価値を追求した包括的なサービス開発および協業先の開拓とセールス強化予定
- レガシーインフラは減少するものの、コスト構造の見直し、および体制面の整備が完了し

黒字化を達成した
- VDCは大型ユーザーの稼働が始まり、売上は順調に推移した

アドテクノロジーインフラ

売上高は 3,984 百万円（前年同期比 1.6%増）、セグメント利益は 232 百万円（同 20.6%減）となった。

インターネット広告事業を主な事業とするフルスピードは、“Ad Technology & Marketing Company”をビジョンに掲げ、既存事業であるインターネット広告代理店事業や同社子会社の株式会社フォーイットが展開する「アフィリエイト B」等の拡販を強化し確固たる収益を確保した。また一方で、拡大する RTB（リアルタイム入札）型ディスプレイ広告市場に向けて「AdMatrix」ブランドで展開するインターネット広告統合管理ツールの展開を推進し、新たな事業の柱にするべくアドテクノロジーカンパニーへの転換を企図した取り組みを進めた。

- 不採算のEC事業撤退による売上高減（△274百万円）
- アドテクノロジー領域における差別化したサービス開発に注力
- 貸倒引当金繰入の増加および資金調達に係る一時費用等増加（約75百万円）により、営業利益減
- 下期以降は、同社とフルスピード社との連携による独自技術を活用した広告商材の開発および拡販予定
- 前期費用の戻入れの反動および一時費用により営業利益減になるも、アドテクノロジー化への転換は順調に進んだ
- 同事業の中核サービスの一つであるAdMatrix®シリーズは約２年で累計16,000件に達するなどブランドも浸透しつつあり、2Q以降拡販に向けた取り組みを一層強化する方針である

次世代インターネット・ユビキタスインフラ

売上高は 23 百万円（前年同期比 23.7%増）、セグメント損失は 101 百万円（前年同期は 115 百万円のセグメント損失）となった。

- 特許技術をはじめとした同社独自技術によるM2M関連のサービス展開を引き続き行うとともに、同社グループの戦略プロダクトであるスマートフォン「PandA」のハードウェアバージョンアップを行った。また、M2M関連のノウハウを活かした「PandA」用アプリを開発し利便性向上による競合他社との差別化を図った
- PandAの開発コストを当セグメントで計上（PandAの売上はB2Cセグメントに計上）

その他事業
- SI事業の縮小により、売上高は83百万円（前年同期比39.7%減）、セグメント利益は不採算事業撤退により13百万円（前年同期は13百万円のセグメント損失）

2015 年 4 月期第 1 四半期実績

2015 年 4 月期第 1 四半期（2014 年 5－7 月期）の売上高は 5,291 百万円（前年同期比 0.7%増）、営業利益は 346 百万千円（前年同期比 12.7%増）、経常利益は 325 百万円（前年同期比 17.6%増）となった。また、子会社であるフリービットクラウド株式会社を 2014 年 5 月 1 日付で子会社の株式会社ドリーム・トレイン・インターネット（以下、「DTI 社」）に吸収合併したことにより、繰延税金資産を計上した。この結果、四半期純利益は 540 百万円（前年同期は 64 百万円の四半期純損失）となった。

前年同期に対する営業利益の増減益要因では、減益要因として、既存の固定網減少による利益減 94 百万円、戦略転換によるモバイルレガシーサービスの減少 32 百万円、中期経営計画に沿った戦略的投資（freebit mobile 分含む）156 百万円があった。ただし、増益要因として、モバイルの成長による収益増 134 百万円、マンションインターネット拡大による利益増 54 百万円、固定網のネットワークコスト削減効果 74 百万円、不採算な EC 事業からの撤退に伴う収益改善 24 百万円、子会社 DTI の営業権償却終了による費用減 35 百万円などがあった。このため、増益要因が、減益要因を大きく上回り、増益を確保した。

同社によれば、当第 1 四半期は売上、利益ともに会社計画比で上振れ基調であったとのことである。売上面では、サービスエリアを拡充中である「freebit mobile」の寄与が想定よりも大きかったとのこと。一方の利益面では、新規に導入した B2B 向けの MVNO パックやマンションインターネット事業における好調の貢献が大きかったとのことである。ただし、同社が注力するモバイル事業において、下期に向けて戦略的投資等を予定していることなどを理由として、通期業績予想は据え置かれた。

なお、同社が注力する「freebit mobile」では、新たな販売方法として「freebit mobile パートナープログラム」を発表した。同プログラムの導入によって、同社では、顧客層を保有する企業・学校・各種会員組織などと提携を進め、新たな顧客層を開拓する狙いがある。一方、パートナー企業は、同社のリソースを活用することで、短期間かつ低リスクに同社のモバイル端末 PandA と通信サービスをベースにした独自のスマートフォンサービスを構築することが可能になるとしている。

同社によれば、大手通信会社から回線を借りたとしても、独自のモバイルサービスを提供するには、数億円単位での投資が必要となり、導入企業では大きなリスクを伴うことが想定されるとのこと。更にスマートフォン端末の調達/在庫問題もあり参入には大きな障壁があるとしている。しかし、同社の「パートナープログラム」では、端末からコアアプリ、回線、販売、サポート、課金に至るまでの全ての領域を垂直統合した同社の「freebit mobile」の仕組み・ノウハウを利用することが出来るため、パートナー企業は、特別なノウハウを有しなくても、低コストかつ短期間で独自のモバイルサービスの提供が可能となるとしている。

2014 年 8 月 20 日には、同プログラムの第一号として、賃貸業界大手のエイブル社のスマートフォンサービス開始の支援を行うことを発表した。エイブル社では、直営店全国 10 店舗(東京、神奈川、千葉、埼玉、愛知、京都、大阪)での販売を開始し、全国 400 を超えるエイブル直営店での販売を目指して、エイブル仕様にカスタマイズしたモバイル端末 PandA の販売およびモバイル通信サービスの提供を順次開始する予定である。同社によれば、エイブル社以外にも、提携に向けて好調に進展しているもようであり、下期に向けて拡販ペースが更に加速するとみられる。

第 1 四半期におけるセグメント別の概要は以下の通りとなる。

B2C

売上高は 1,180 百万円（前年同期比 3.4%増）、セグメント利益は 135 百万円（前年同期比 45.2%減）となった。

DTI 社において、月額 467 円（税抜）で最大 250Kbps での常時接続が可能なエンドユーザー向けの無線通信サービス「ServersMan SIM LTE」、同社の特許技術を採用したスマートフォン向け IP 電話サービス「ServersMan 050」等、MVNO サービスの提供に注力した。さらに、端末代を含め月額 2,000 円（税抜）からのスマートフォンサービス「freebit mobile」の販売エリア拡大および積極的プロモーション等の戦略的投資を実行したことが、モバイルユーザー数拡大に寄与した。

ブロードバンドインフラ

売上高は 2,043 百万円（前年同期比 7.9%増）、セグメント利益は 273 百万円（前年同期比 59.9%増）となった。

MVNO サービス拡販による固定回線依存体質からの脱却が奏功し、モバイル通信の契約数が順調に推移した。さらに、ギガプライズ社を中心としたマンションインターネットサービスも堅調であった。これらの売上増加に加え、前年度に実施した基幹網の大規模な再構築によるコスト削減の寄与もあり、大幅増益となった。

クラウドコンピューティングインフラ

売上高は 513 百万円（前年同期比 5.2%減）、セグメント利益は 13 百万円（前年同期は 51 百万円のセグメント損失）となった。

法人向け IP 電話サービスの契約終了により売上高は減少したが、主力サービスである VDC の受注は大手既存顧客および新規顧客ともに増加した。また、体制面およびコスト構造等の改革を実施したことにより、利益面では好転した。

アドテクノロジーインフラ
売上高は 2,053 百万円（前年同期比 2.5%減）、セグメント利益は 120 百万円（前年同期比 24.2%減）となった。

同社のテクノロジーを活用した広告配信システム AdMatrix DSP（Demand SidePlatform）を積極的に拡販した。ただし、不採算の EC 事業からの撤退や、競争優位性のあるアドテクノロジーサービスの開発に注力したこと等により、減収減益となった。

次世代インターネット・ユビキタスインフラ
売上高は 11 百万円（前年同期比 14.3%増）、セグメント損失は 49 百万円（前年同期は 39 百万円のセグメント損失）となった。

M2M 領域においてのコアコンポーネントである「Plug in Cloud」の開発を進め、シンプルなソリューションによる顧客提案の拡大を継続した。また、独自開発の端末「PandA」の開発を進めた。

2014 年 4 月期通期実績

2014 年 4 月期の通期実績は、売上高 20,665 百万円(前年同期比 0.03%増)、営業利益 1,321 百万円（同 41.1%増）、経常利益 1,220 百万円（同 153.8%増）、四半期純利益 236 百万円（前年同期は 186 百万円の純損失）となった。

同社が注力するモバイル事業の成長とグループシナジーを活かしたアドテクノロジーサービスの拡大が寄与したこと等により、売上高は減収基調から脱却し、利益面でも大幅増益を達成した。会社計画に対しては、この結果、事前の会社計画に対する進捗率も、売上高 103.3%、営業利益 110.1%、経常利益 122.0%、当期利益 235.8%となり、全ての項目で会社計画を上回った。

同社では、2014 年 4 月期業績のポイントとして以下の 5 点を挙げている。

- 最終利益は事前の会社予想比で135.8%増を達成した。
- 中期経営計画における、第一の矢「モバイル革命」への対応が順調に進み、新規モバイルユーザー7.6万人獲得した。
- 固定網の減少傾向が一旦終息し、第3四半期以降は増収傾向となった。また、モバイルユーザーの獲得増も寄与し、売上高はベッコアメ・インターネット社の不正取引による減収分を吸収して増収となった。
- 中期経営計画における、B2C（freebit mobile/DTI）、アドテクノロジー（Full Speed）への注力が進み、それぞれの売上高は前期比41.3%増と31.5%増となった。

- 第3四半期からスタートした、freebit mobile事業4.5か月分の初期立ち上げ費用も吸収して大幅な増益を確保した。

また、財務面でも、2014 年 4 月期ののれんが前期比 21.0%減の 2,900 百万円になった。ネット有利子負債も同 41.9%減の 1,318 百万円になり、財務体質の改善が進んでいることを指摘している。

セグメント別の概要は以下の通りとなる。

ブロードバンドインフラ事業

売上高は 7,766 百万円（前期比 2.3%増）だったが、セグメント利益は 811 百万円（同 13.6%減）となった。戦略的な ISP 事業の買収および MVNO サービス拡販による固定回線依存体質からの脱却を進めた結果、モバイル通信の契約数は順調に推移した。ただし、固定回線の契約数減少および固定網減少を見越した基幹網の再構築にかかる先行投資費用が発生したため、減益となった。同社によれば、MVNO 一時費用、固定網改造費(約 1.5 億円)を除外すると、同事業は前期比 2.9%増であったとのことである。

アカウント数は、固定回線が前年同期比 4.2%減、MVNO では、代理販売型が 42.3%減、独自ネットワークで提供しているハイブリッドモバイルが 17.5%増）となった。また、クラウドメールは固定網の減少に伴い、2.9%減となった。固定網からモバイルへのシフトは堅調に推移し、独自ネットワークで提供しているモバイルが増加している。また、独自 MVNO のユーザー獲得は、docomo L2 接続が完了した夏以降に獲得再開したため、伸びは約半期分となる。クラウドメールは、前期 2Q 時点で大手 ISP への移行が完了しアカウント数は最大化したが固定網の減少に伴い、クラウドメールのアカウント数も減少した。なお、月次トレンドを見ると、事業譲受で契約 ISP が増加したことにより固定網の減少は一旦下げ止まっている。また、注力する MVNO Pack は U-NEXT 社/ビジョン社への導入他、大手家電メーカーの導入も決定し、導入企業数が着実に増加している。

クラウドコンピューティングインフラ事業

売上高は 2,217 百万円（同 4.2%減）、セグメント損失は 74 百万円（前年度は 39 百万円のセグメント損失）となった。

同事業では、レガシーサービスからクラウドサービスへのシフトを進めている。主力サービスである VDC の大型案件の導入・稼働が進み、売上高は前期比 29.4%増となった。しかし、レガシーインフラやベッコアメ・インターネット社のハウジング・ホスティング売上は減少している。子会社の株式会社ベッコアメ・インターネットの不正取引における過年度の会計処理の訂正、および再発防止のための体制変更等に時間を要し、さらに旧経営陣作成の予算を厳密に精査し直したこと等から、事業の進捗に遅れと計画差異が生じた。

アドテクノロジーインフラ事業

売上高は、7,439 百万円（同 0.5%減）、セグメント利益は 566 百万円（同 31.5%増）となった。

膨大なコンピューティングパワーとビッグデータ解析技術を活用した広告統合管理システムをはじめ、アドテクノロジー領域の新サービスが軌道に乗り始めている。このため、同社によれば同業他社と比較しても高い営業利益率を確立しているとのこと。期初計画で折込んでいた不採算の EC 事業撤退や季節性などの一時要因で、売上は前期を若干下回ったが、営業利益は順調に拡大している。

次世代インターネット・ユビキタスインフラ事業

売上高は 36 百万円（同 77.3%減）、セグメント損失は 230 百万円（前年度は 296 百万円のセグメント損失）となった。

同事業では、エグゼモード事業の既存商品の撤退と次期 MCI 領域への準備が進めている。M2M 領域においてのコアコンポーネントである「Cloud@SD」の開発を進め、シンプルなソリューションによる顧客提案の拡大を継続した。また、家電販売における赤字幅を大幅に縮小し、利益率の高い独自性のあるソリューションへのシフトを推進した。

B2C（DTI）事業

売上高は 5,062 百万円（同 15.1%増）、セグメント利益は 846 百万円（同 41.3%増）と大幅な増益を達成した。

同事業では、付加価値の低い WiMAX から自社インフラの SIM の販売への転換が着実に進み収益は大幅に改善した。B2C 事業全体では前期比 15.1%増収であったが、WIMAX のインセンティブ売上を除く売上高は同 22.1%増となった。子会社の DTI 社で、モバイル・クラウド領域における戦略的サービスを投入した。中でも、月額 467 円（税抜）で最大 250Kbps での常時接続が可能なエンドユーザー向けの無線通信サービス「ServersMan SIM LTE」やスマートフォン向け IP 電話サービス「ServersMan 050」等、MVNO サービスの提供に注力した。さらに、2013 年 11 月に開始した端末代を含め月額 2,000 円（税抜）からのスマートフォンサービス「freebit mobile」も順調に立ち上がり、モバイルユーザー数の拡大に寄与した。

なお、DTI 社のアカウント数は、固定回線が前年同期比 1.8%減、モバイルでは、代理販売型が 39.6%減、ハイブリッドモバイルが 39.6%増となった。また、クラウドサービスは同 18.8%増となった。固定網からモバイルへのシフトにより、独自ネットワークで提供しているモバイルが増加している。これに伴い ServersMan050 ユーザの増加や VPS のユーザも増加している。

貸借対照表

貸借対照表（百万円）	09年4月期 連結	10年4月期 連結	11年4月期 連結	12年4月期 連結	13年4月期 連結	14年4月期 連結	15年4月期 連結
資産							
現金・預金	2,920	4,946	4,095	4,873	4,685	4,762	6,983
売掛金	2,222	2,333	3,501	3,298	3,159	2,948	3,200
貸倒引当金	-44	-48	-121	-174	-263	-159	-225
たな卸資産	57	399	971	295	136	92	120
前払費用	154	185	235	190	224	220	248
その他	2,022	973	1,653	2,318	2,595	2,169	2,270
流動資産合計	**7,331**	**8,788**	**10,334**	**10,800**	**10,536**	**10,031**	**12,597**
建物	241	244	486	369	424	597	589
土地	26	26	152	172	334	334	334
リース資産	53	394	522	474	598	784	687
その他の固定資産	132	141	290	230	221	223	179
有形固定資産合計	**452**	**805**	**1,450**	**1,245**	**1,577**	**1,938**	**1,790**
投資有価証券	943	1,119	1,555	1,233	1,047	967	1,479
繰延税金資産	16	11	70	22	133	43	336
差入保証金	640	727	769	493	445	376	357
その他	161	194	510	408	54	61	50
投資その他の資産合計	**1,760**	**2,051**	**2,904**	**2,156**	**1,679**	**1,448**	**2,222**
ソフトウエア	364	242	193	157	298	247	334
のれん	4,456	4,098	6,010	4,254	3,670	2,900	2,242
その他	30	36	38	76	108	168	139
無形固定資産合計	**4,850**	**4,376**	**6,241**	**4,487**	**4,076**	**3,316**	**2,715**
固定資産合計	**7,063**	**7,233**	**10,595**	**7,890**	**7,333**	**6,702**	**6,727**
資産合計	**14,395**	**16,022**	**20,929**	**18,690**	**17,869**	**16,733**	**19,324**
負債							
買掛金	67	162	913	46	80	50	60
短期有利子負債	2,813	2,639	6,123	3,378	3,489	3,449	2,119
その他	3,409	2,856	4,010	4,721	4,175	4,416	4,804
流動負債合計	**6,289**	**5,657**	**11,046**	**8,145**	**7,744**	**7,915**	**6,983**
長期有利子負債	1,926	1,478	2,328	3,312	2,730	1,622	1,078
その他	889	1,052	905	468	1,153	709	608
固定負債合計	**2,815**	**2,530**	**3,233**	**3,780**	**3,883**	**2,331**	**1,686**
有利子負債（短期及び長期）	4,739	4,117	8,451	6,690	6,219	5,071	3,197
負債合計	**9,104**	**8,187**	**14,280**	**11,926**	**11,627**	**10,246**	**8,669**
純資産							
資本金	1,854	3,042	3,043	3,045	3,045	3,046	4,514
資本剰余金	482	1,670	1,671	1,673	1,673	1,674	3,142
利益剰余金	2,134	3,018	1,920	2,026	1,691	1,782	2,671
自己株式	-	-135	-364	-364	-488	-489	-489
その他の包括利益累計額	2	5	5	6	18	29	3
新株予約権	23	-	0	0	3	1	13
少数株主持分	793	232	371	376	299	443	799
純資産合計	**5,290**	**7,834**	**6,649**	**6,764**	**6,242**	**6,487**	**10,654**
運転資金	2,212	2,570	3,559	3,547	3,215	2,989	3,261
有利子負債合計	4,739	4,117	8,451	6,690	6,219	5,071	3,197
ネット・デット	1,819	-829	4,356	1,817	1,534	309	-3,786

出所：会社データよりSR社作成
*表の数値が会社資料とは異なる場合があるが、四捨五入により生じた相違であることに留意。

損益計算書

損益計算書 （百万円）	09年4月期 連結	10年4月期 連結	11年4月期 連結	12年4月期 連結	13年4月期 連結	14年4月期 連結	15年4月期 連結
売上高							
ブロードバンドインフラ	-	-	7,086	7,410	7,615	7,766	8,883
前年比	-	-	-	4.6%	2.8%	2.3%	14.4%
クラウドコンピューティングインフラ	-	-	1,945	1,984	2,290	2,217	2,036
前年比	-	-	-	2.0%	15.4%	-4.2%	-8.2%
次世代インターネット・ユビキタスインフラ	-	-	1,936	718	157	36	33
前年比	-	-	-	-62.9%	-78.1%	-77.3%	-6.1%
B2C	-	-	4,065	4,515	4,398	5,062	4,537
前年比	-	-	-	11.1%	-2.6%	15.1%	-10.4%
アドテクノロジーインフラ	-	-	4,380	7,194	7,473	7,439	8,071
前年比	-	-	-	64.2%	3.9%	-0.5%	8.5%
SI	-	-	666	514	446	-	-
前年比	-	-	-	-22.8%	-13.2%	-	-
その他	-	-	4,974	398	150	238	150
前年比	-	-	-	-92.0%	-62.3%	-60.0%	-37.1%
調整額	-	-	-1,875	-1,733	-1,872	-2,092	-2,241
売上高	**10,767**	**14,709**	**23,180**	**21,004**	**20,660**	**20,665**	**21,469**
前年比	33.4%	36.6%	57.6%	-9.4%	-1.6%	0.0%	3.9%
売上原価	6,249	9,456	14,738	14,088	13,153	12,667	13,909
売上総利益	**4,517**	**5,253**	**8,442**	**6,915**	**7,507**	**7,998**	**7,560**
前年比	56.4%	16.3%	60.7%	-18.1%	8.6%	6.5%	-5.5%
売上総利益率	42.0%	35.7%	36.4%	32.9%	36.3%	38.7%	35.2%
販売費及び一般管理費	2,942	4,846	8,287	6,085	6,571	6,678	6,316
売上高販管費比率	27.3%	32.9%	35.7%	29.0%	31.8%	32.3%	29.4%
営業利益	**1,575**	**407**	**155**	**831**	**936**	**1,321**	**1,245**
前年比	84.5%	-74.1%	-61.8%	433.3%	12.6%	41.1%	-5.8%
営業利益率	14.6%	2.8%	0.7%	4.0%	4.5%	6.4%	5.8%
営業外収益	9	510	467	420	45	60	56
営業外費用	62	113	438	312	500	161	318
経常利益	**1,522**	**804**	**185**	**939**	**481**	**1,220**	**982**
前年比	116.6%	-47.2%	-76.9%	406.4%	-48.8%	153.8%	-19.5%
経常利益率	14.1%	5.5%	0.8%	4.5%	2.3%	5.9%	4.6%
特別利益	34	257	51	50	44	16	613
特別損失	8	42	1,005	407	789	326	77
当期純利益	**1,674**	**1,022**	**-947**	**204**	**-186**	**236**	**1,026**
前年比	164.8%	-38.9%	-	-	-	-	335.1%
利益率	15.5%	6.9%	-	1.0%	-	1.1%	4.8%

出所：会社データよりSR社作成
*表の数値が会社資料とは異なる場合があるが、四捨五入により生じた相違であることに留意。
*2010年4月期以前は、インターネット関連事業、システムソリューション、デジタル商品事業というセグメント区分となっていた。
*2014年4月期より、セグメント変更を実施している。同期間の伸び率は変更後の基準で計算している。

キャッシュフロー計算書

キャッシュフロー計算書 （百万円）	09年4月期 連結	10年4月期 連結	11年4月期 連結	12年4月期 連結	13年4月期 連結	14年4月期 連結	15年4月期 連結
営業活動によるキャッシュフロー (1)	2,294	1,303	1,091	1,972	1,689	1,690	2,207
投資活動によるキャッシュフロー(2)	-718	-1,067	-1,053	-248	-832	-235	-524
FCF (1+2)	**1,576**	**236**	**38**	**1,724**	**857**	**1,455**	**1,683**
財務活動によるキャッシュフロー	849	690	-900	-971	-987	-1,492	585
減価償却費及びのれん償却費 (A)	884	750	1,292	1,025	1,371	1,346	1,280
設備投資 (B)	-890	-221	-271	-265	-768	-536	-436
運転資金増減 (C)	779	358	989	-12	-332	-226	271
単純FCF (NI+A+B-C)	**889**	**1,193**	**-915**	**976**	**749**	**1,272**	**1,599**

出所：会社データよりSR社作成
*表の数値が会社資料とは異なる場合があるが、四捨五入により生じた相違であることに留意。

ニュース&トピックス

2015 年 2 月 18 日、同社は、資本・業務提携契約の締結、第三者割当による新株式発行及び主要株主の異動、および代表取締役の異動、同社子会社における会社分割による事業の譲渡及び承継子会社の第三者割当増資に伴う子会社の異動と商号変更などに関して発表した。

資本・業務提携契約の締結、第三者割当による新株式発行及び主要株主の異動

同社は、カルチュア・コンビニエンス・クラブ株式会社（以下、CCC 社）及び CCC モバイル株式会社（以下、CCC モバイル社）との間で、資本・業務提携（以下、当該資本・業務提携）を行うことを決議し、同日付で本資本・業務提携契約を締結するとともに、CCC 社及び CCC モバイル社に対する第三者割当による新株式発行（以下、当該第三者割当）を行うことを決議した。なお、当該第三者割当により、同社の主要株主の異動が見込まれる。

資本・業務提携の概要

当該資本・業務提携は、同社が有する B2B 領域における MVNE としてのインフラ基盤やコアとなる技術開発力及び B2C 領域における垂直統合型モデルのモバイルサービス「freebit mobile」の事業ノウハウと、CCC グループが有する TSUTAYA、エンタテインメント・コンテンツ、T ポイント、T-SITE などのカルチュア・インフラとの融合によるシナジー創出を目的に締結された。

同社では、以前より、急激なユーザー増加を見据えたネットワーク回線の増強や端末調達を検討してきたが、CCC グループとの協業により、ユーザー増加規模が更に大きく伸長することを視野に入れることが必要となった。当該資本・業務提携により、拡大する事業規模に合わせたインフラ投資を行うとともに、CCC グループの会員基盤を活かしたユーザー獲得を促進するとしている。

なお同社は、モバイル事業における CCC 社及び CCC モバイル社との資本・業務提携による協業体制を強化することが中長期的な事業の発展・成長につながるものと考え、両社を割当先とする第三者割当増資を実施する。

第三者割当による新株式の発行の概要

払込期日：2015 年 3 日 1 2 日

発行新株式数：同社普通株式 3,000,000 株（議決権数 30,000 個）

発行価額：1 株につき 979 円

調達資金の額：2,937 百万円（うち、発行諸費用 26 百万円、差引手取概算 2,911 百万円）

募集又は割当方法（割当予定先）：第三者割当の方法により、CCC 社に 2,500,000 株（議決権数 25,000 個）、CCC モバイル社に 500,000 株（議決権数 5,000 個）を割り当てる。

調達する資金の具体的な使途

具体的な使途	金 額	支出予定時期
事業投資会社「フリービットインベストメント株式会社」の設立資金及び運転資金	設立資金 600 百万円 運転資金 400 百万円	2015 年 3 月 2015 年 4 月～2018 年 4 月
MVNE 事業の拡大にともなう投資	回線ネットワーク増強のためのシステム構築 711 百万円 端末調達資金 1,200 百万円	2015 年 5 月～2019 年 4 月 2015 年 5 月～2018 年 4 月

出所：会社資料

代表取締役の異動

同社は、2015 年 2 月 18 日開催の取締役会において、代表取締役を異動することについて決議した。

異動の理由

2015 年 1 月 27 日に公表した「フリービット、中期経営計画「SiLK VISION 2016」の達成に向け、経営体制の強化が重要課題であると判断し、2015 年 2 月 18 日を就任予定日とし、代表取締役を増員することとした。

氏 名	新役職名	旧役職名
石田 宏樹	代表取締役会長	代表取締役社長
田中 伸明	代表取締役社長	取締役副社長

出所：会社資料

同社子会社における会社分割による事業の譲渡及び承継子会社の第三者割当増資に伴う子会社の異動と商号変更

同社は、2015 年 3 月 1 日付で、同社連結子会社である株式会社ドリーム・トレイン・インターネット（以下、DTI）のスマートフォンキャリア事業（以下、当該事業）を、同じく同社連結子会社であるフリービットモバイル株式会社（以下、フリービットモバイル社）に吸収分割の方法により譲渡（以下、本吸収分割）するとしている。また、2015 年 2 月 18 日開催の取締役会において、フリービットモバイルが、CCC 社を引き受け先とした第三者割当増資による株式発行を行うことを決議した。これにより、フリービットモバイル社に対する同社の所有割合が 100%から 49%となるため、フリービットモバイル社は同社の連結子会社から持分法適用会社へ異動する。また、本吸収分割に伴い、フリービットモバイル社は 2015 年 3 月 1 日付予定で「Tone mobile」に商号を変更する。なお、同社は、この一連の事象は、スマートフォンキャリア事業の拡大を目的とした CCC グループとの戦略的提携に添ったものであるとしている。

同社子会社による第三者割当増資の概要
払込期日：2015 年 3 日 1 2 日
発行新株式数：普通株式 10,200 株
発行価額： 1 株につき 104,705 円
調達資金の額：1,068 百万円
募集又は割当方法（割当予定先）： 第三者割当の方法により、CCC 社に全株式を割り当てる予定である。

2015 年 1 月 27 日、同社は、中期経営計画「SiLK VISION 2016」の達成に向けた新グループ体制について発表した。

同社は、2015 年 4 月 1 日以降の新グループ体制においては、フリービット本社の役割の明確化に加えて、「生活革命」、「生産革命」領域を中心した新規事業企画及び戦略的投資の実行を専業とする事業投資会社「フリービットインベストメント株式会社」を設立する他、スマートフォンキャリア事業「freebit mobile」を、同社の子会社である株式会社ドリーム・トレイン・インターネットから会社分割（吸収分割）により分社化し、新会社「フリービットモバイル株式会社」として事業運営を開始するとしている。

さらに、同社は新コーポレートメッセージとして「毎日、発明する会社」を掲げるとともに、企業ロゴを刷新するとしている。

2014 年 11 月 4 日、同社は子会社の持分変動利益を特別利益に計上する見込みとなったことを発表した。

同社の連結子会社の株式会社フルスピードが 2014 年 9 月 4 日を割当日として発行した第三者割当による行使価額修正条項付第 2 回新株予約権が行使された。これに伴い同社では 80 百万円程度の持分変動利益が発生する見込みであり、特別利益として計上するとのこと。2015 年 4 月期の業績予想への影響については、他の要因も含め精査中であり、変更が生じる場合は、速やかに公表するとしている。

2014 年 4 月 23 日、同社は、同社が提供する携帯電話サービス freebit mobile のバージョンアップと店舗展開について発表した。

携帯電話サービス freebit mobile のバージョンアップのポイントは以下の 3 点である。

- 月額500円で、携帯向け60分の無料通話と動画45分の高速チケットの合計1,510円分が利用できる「フラットパック」の提供開始

- スタンダードスピードの速度を50%増速(150Kbps～200Kbpsから250Kbps～300Kbpsへ)
- PandA Soft 2.0 “Cloud”のオンラインアップデート提供

販売網に関しては、freebit mobile の O2O 戦略における福岡エリアでのテストマーケティングを終了し、販売店 ATELIER の全国展開を 5 月より順次開始する。

2014 年 4 月 16 日、同社グループは、SIM 単体サービスの大幅バージョンアップを発表した。

同社と、同社子会社の株式会社ドリーム・トレイン・インターネット（本社：東京都。以下「DTI 社」）は、DTI 社が提供するワンコイン SIM サービス「ServersMan SIM LTE」の大幅バージョンアップを発表した。今回のバージョンアップは、速度増速、iPhone への対応、通話品質改善の三点同時バージョンアップである。これからは、月額料金が 767 円（税抜）で、Android でも iPhone でも、パケット使い放題のデータ通信と音声通話を利用できることになる。

その他情報

沿革

同社の代表取締役会長である石田宏樹氏は、慶應義塾大学在学中の 1995 年 8 月に田中伸明氏（現同社社長 CFO）と共にインターネット関連コンテンツ制作およびコンサルティングを手掛ける有限会社リセットを設立する。インターネット関連のコンテンツ制作やコンサルティングを手掛け、ネット黎明期から業界での活躍が話題となった。その後、三菱電機系の ISP である、DTI 社の立ち上げに参画し業容を拡大させた。DTI 社上場前に DTI 社を離れ、2000 年 5 月に同社の前身となる株式会社フリービット・ドットコムを設立し、インターネット企業が関連設備を持たずに ISP 事業を展開できる ISP アウトソーシングサービス「ISP' s ISP（現、ブロードバンドインフラ事業）」事業を主軸にビジネスを拡大させた。

2001 年 12 月、コンシューマーエレクトロニクス機器のネットワーク化開発に関する関係強化を目指してソニー株式会社（東証 1 部 6758）と資本提携。2002 年 12 月、社名をフリービットに変更した。2005 年 6 月には、「Emotion Link」を軸にした事業の開発と展開を目指して株式会社スカイパーフェクト・コミュニケーションズ（現、株式会社スカパーJSAT ホールディングス（東証 1 部 9412））、株式会社オービックビジネスコンサルタント（東証 1 部 4733）と資本提携した。2007 年 3 月に東証マザーズ市場に上場。その後、矢継ぎ早に M&A を展開し事業規模を一気に拡大させた。同年 8 月に DTI 社、2009 年 3 月株式会社メディアエクスチェンジ（現フリービットクラウド株式会社）に続き、株式会社エグゼモード（現、DTI 社エグゼモード事業部）も子会社化した。加えて 2010 年 8 月株式会社フルスピードを子会社化するなど、積極的に事業拡大を果たした。

2011 年 3 月、株式会社 NTT ドコモのネットワークを利用した MVNO（仮想移動体サービス事業者）サービス「YourNet MOBILE」の提供を開始し、同年 4 月エグゼモード社が中国最大規模のデジタルコンシューマー機器メーカーaigo 社の日本総代理権を取得、特許化された IPv6 仮想技術等と aigo 社のハードウェアを連携させて日本での展開を開始した。

2013 年 11 月、freebit mobile 事業として、コンシューマー向けのスマートフォンキャリア事業を開始した。2015 年 3 月、freebit mobile 事業の販売力強化を目的として、同社と ccc 社で合弁会社トーンモバイル社を設立。freebit mobile 事業をトーンモバイル社に移管した。

大株主

2015年4月末現在

大株主上位10名	所有株式数の割合
石田　宏樹	14.95%
田中　伸明	11.11%
カルチュア･コンビニエンス･クラブ(株)	10.67%
CCCモバイル(株)	2.13%
(株)オービックビジネスコンサルタント	1.92%
村井　純	1.23%
金子　博昭	1.04%
松井証券(株)	0.89%
木村　太郎	0.88%
楽天(株)	0.85%

出所：会社データよりSR社作成

石田宏樹氏および、田中伸明氏は同社の創業者メンバー、村井純氏は慶應義塾大学の教授で、日本におけるインターネット黎明期からその技術基盤作りに関わり続け、日本のインターネットの父とされる。石田宏樹氏が在学中から師事していた。

トップマネジメント

同社の代表取締役会長である石田 宏樹氏（1972 年生まれ）は、大学在学時にインターネット関連コンテンツ制作およびコンサルティングを手掛ける有限会社リセットを設立する。それを機に三菱電機系の ISP、株式会社ドリーム・トレイン・インターネット（以下、DTI 社）の立ち上げに参画し業容を拡大させた。DTI 社最高戦略責任者就任後、企画・広告・コンテンツ開発に至る事業全般を統括する。2000 年に同社を設立し、代表取締役社長・最高経営責任者に就任。2015 年 2 月に同社代表取締役会長（現任）、およびトーンモバイル株式会社代表取締役社長就任（現任）に就任した。

同社の代表取締役社長である田中 伸明氏（1967 年生まれ）は、1991 年より、個人事業主としてコンピューター系雑誌他の企画や編集などに携わる。1995 年に石田氏（現会長）と共にリセット社を設立し、代表取締役に就任する。また、DTI 社設立に参画し、取締役就任後は管理部門および事業推進部門を統括する。2000 年に同社を設立し、代表取締役副社長兼最高業務責任者に就任。2015 年 2 月に同社代表取締役社長（現任）に就任した。

IR 活動

同社は、年 2 回（通期および中間決算）決算説明会を行っている。

ところで

用語解説

ムーアの法則：Intel 社の創設者の一人である Gordon Moore 博士が 1965 年に経験則として提唱した、「半導体の集積密度は 18～24 ヶ月で倍増する」という法則。

コンポーネント：ある機能を実現するために部品化されたソフトウェア

ISP：Internet Service Provider（インターネット接続事業者）。電話回線や ISDN、ADSL 回線、FTTH、データ通信専用回線などを通じて顧客である企業や家庭のコンピュータをインターネット接続するのが主な業務。ユーザーは ISP と契約することによってインターネット・サービスを利用できるようになる。

MVNO:Mobile Virtual Network Operator（仮想移動体通信事業者）は、自社ではインフラを所有せず、通信事業者から無線通信インフラを借り受けるビジネス形態である。無線通信事業の免許を受けた事業者の設備を利用することで、免許のない事業者も無線通信サービスを提供できる。MVNO は、インフラを所有しないため、初期投資を抑えてサービスを提供できる。そのため、収益を確保するために従来ならば時間がかかるようなビジネスや、ニーズ、需要規模が少ないため、これまで収益の確保が難しかったビジネスなど多様なビジネス展開も可能になるといえる。総務省は「MVNO に係る電気通信事業法および電波法の適用関係に関するガイドライン（2002 年 6 月策定、その後改訂）」を策定し、MVNO 参入を促している。移動体通信事業の参入障壁を低くすることで、移動通信分野での競争促進、多様かつ低廉なサービスの提供による利用者利益の実現等が目的とされている。

L2 接続：レイヤ 2 接続のこと。レイヤ 2 接続の場合はセッション管理や IP アドレスの割り当てを MVNO が実施できるので、レイヤ 3 接続に比べてサービス設計の自由度が高い。レイヤ 2 とは、国際標準化機構(ISO)により制定された、異機種間のデータ通信を実現するためのネットワーク構造の設計方針「OSI」(Open Systems Interconnection)に基づき、コンピュータなどの通信機器の持つべき機能を階層構造に分割したモデルで 7 階層に分けた第 2 階層（データリンク層）、レイヤ 3 はネットワーク層。

Xi（クロッシィ）：NTT ドコモが提供する LTE を使用した携帯電話・タブレット・データ通信向け通信サービスのブランド名称。

LTE：Long Term Evolution は、第 3 世代（3G）携帯電話のデータ通信を高速化した規格。第 4 世代（4G）への橋渡しという意味で「3.9G」（第 3.9 世代）とも呼ばれるが、4G の一種に含める場合もある。

IPv6:アドレス資源の枯渇が心配される現行のインターネットプロトコル（IP）IPv4 をベースに、管理できるアドレス空間の増大、セキュリティ機能の追加、優先度に応じたデータの送信などの改良を施した次世代インターネットプロトコル。

ホスティングサービス：データセンターの利用形態の一つ。データセンター事業者が保有するサーバやネットワークを借りて、その上でアプリケーションを稼働させる。レンタル・サーバと呼ばれることもある。

VPN: Virtual Private Network（仮想プライベートネットワーク）は、公衆回線をあたかも専用回線（プライベート）であるかのように利用できるサービス。企業内ネットワークの拠点間接続などに使われ、専用回線を導入するよりコストを抑えられる。

ハウジングサービス：データセンターの利用形態の一つ。自社のサーバやネットワーク機器をデータセンターに持ち込んで、データセンター事業者からサーバラックを設置する場所と電力、回線を提供してもらう。

サーバラック：薄型のコンピュータなどを積み重ねて設置することができる専用の棚。インターネットデータセンター（IDC）や企業の情報システム部門などに設置される。

クラウドコンピューティング：データセンター上に存在するサーバが提供するサービスを、それらのサーバ群を意識することなしにあらゆる機器から利用できるというコンピューティング形態。仮想化技術によって成立している仕組み。

VDC: Virtual Data Center（仮想データセンター）は、データセンターそのものの仮想化により実現した次世代データセンターサービス基盤である。サーバの仮想化から始まり、その後ネットワーク、ストレージ、およびセキュリティを仮想化して仮想データセンターを構築し、場所、ハードウェア、プロビジョニング（ユーザーの需要予測）といった制約を解放した環境を実現させる。

仮想化：1 台のサーバをあたかも複数台のサーバであるかのように論理的に分割し、それぞれに別のオペレーションソフトやアプリケーションソフトを動作させたり、複数の場所に点在するデータセンターをあたかも 1 つの大規模なデータセンターであるかのように運用する技術のこと。

UTM：Unified Threat Management の略。ファイアウォールと VPN 機能をベースに、アンチウイルス、不正侵入防御、Web コンテンツフィルタリングといった複数のセキュリティ機能を統合的に管理すること。また、それらセキュリティ機能が統合された機器のこと。

SDN：Software Defined Network の略。コンピュータネットワークを構成する通信機器を単一のソフトウェアによって集中的に制御し、ネットワークの構造や構成、設定などを柔軟に、動的に変更することを可能とする技術。また、そのような技術により、ネットワークの装置の配置や配線などの物理的構成とはある程度独立的に、目的に応じて複数の仮想的なネットワークを構築することや、そのようにして構築されたネットワークのこと。ネットワークの仮想化とは、一つの物理的なネットワーク上に複数の論理ネットワークを独立して動作させる技術のこと。

SEO: Search Engine Optimization（検索エンジン最適化）は、検索エンジンで、ある特定のキーワードで検索が行われた際に、その検索結果の上位に自社のサイトを表示させる為の一連の施策。

SEM: Search Engine Marketing の略。SEO だけでなく、有料の検索エンジン広告も併用して、検索エンジンからの有料顧客の集客を図るマーケティング手法を指す。

リスティング広告：インターネット検索エンジンで、検索されたキーワードに連動した広告を検索結果とともに、表示する仕組みのこと。

API：Application Programming Interface の略。OS(基本ソフト)やアプリケーションソフト、あるいはウェブアプリケーションが、自ら持つ機能の一部を外部のアプリケーション(ソフトやウェブサービス)から簡単に利用できるようにするインターフェース。

アフィリエイト広告：成果報酬型のインターネット広告。アフィリエイトプログラムを導入し、そのプログラムに掲載先として参加しているアフィリエイトサイトやメールマガジンに広告を掲載してもらい、商品購入などの最終成果またはクリックが発生した件数に応じて広告費用を支払う。

RTB（Real Time Bidding）：アドエクスチェンジが保有する広告配信技術の 1 つ。広告の表示ごとにオークション方式で最適な広告を選択する仕組みで、この方式を利用して接続した広告配信事業者はそのインプレッションが広告主にとって最適と判断される場合にのみ、アドエクスチェンジに対して入札を行う。インプレッションごとに、閲覧ユーザーや広告掲載面、フリークエンシーなどの情報を分析し、最適と判断できる場合にのみ入札を行うので、広告主に対して費用対効果が高く、効率的な広告配信を提供することが可能となる。アドエクスチェンジとは、オンライン広告のうち、特定の広告枠のインプレッションを入札方式によって売買する方式。中間業者を介して複数の広告主が入札する。

DSP: Demand-Side Platform（デマンドサイドプラットフォーム）は、広告出稿を行う広告主サイドが使用する広告配信プラットフォームのこと。DSP は、広告主側が行う予算管理、入稿管理、掲載面の管理、予算やターゲットとするユーザー属性などに基づいた最適な広告

枠の選定、あるいは、過去の成果を反映することで行われる配信条件の最適化といった機能を提供する。

SSP: Suply-Side Platform（サプライサイドプラットフォーム）は、媒体主サイドが使用し、広告媒体を束ねる広告配信プラットフォームのこと。

ディスプレイ広告：Web 広告の形式の一種で、WEB ページの一部として埋め込まれて表示される画像や Flash、動画などによるバナー広告。

ユビキタス：インターネットなどの情報ネットワークに、いつでも、どこからでもアクセスできる環境を指し、ユビキタスが普及すると、場所にとらわれない働き方や娯楽が実現できるようになる。

ICT：Information and Communication Technology（情報通信技術）。情報処理および情報通信、つまり、コンピュータやネットワークに関連する諸分野における技術・産業・設備・サービスなどの総称である。

企業概要

企業正式名称	**本社所在地**
フリービット株式会社	150-0044 東京都渋谷区円山町 3-6 E・スペースタワー13F
代表電話番号	**上場市場**
03-5459-0522	東証マザーズ
設立年月日	**上場年月日**
2000 年 5 月 1 日	2007 年 3 月 20 日
HP	**決算月**
http://www.freebit.com/index.html	4 月
IR コンタクト	**IR ページ**
	http://www.freebit.com/ir/index.html
IR メール	**IR 電話**

会社概要

株式会社シェアードリサーチは今までにない画期的な形で日本企業の基本データや分析レポートのプラットフォーム提供を目指しています。さらに、徹底した分析のもとに顧客企業のレポートを掲載し随時更新しています。当サイトは、掲載されている情報の編集にどなたでも参加ができ各自が持っている知識を共有できる場所を提供しています。

SR社の現在のレポートカバレッジは次の通りです。

株式会社アイスタイル
あい ホールディングス株式会社
株式会社アクセル
アクリーティブ株式会社
アズビル株式会社
アズワン株式会社
アニコムホールディングス株式会社
株式会社アパマンショップホールディングス
アンジェスMG株式会社
アンリツ株式会社
アートスパークホールディングス株式会社
株式会社イエローハット
イオンディライト株式会社
株式会社伊藤園
伊藤忠エネクス株式会社
株式会社インテリジェント ウェイブ
株式会社インフォマート
株式会社イード
株式会社Aiming
株式会社エス・エム・エス
SBSホールディングス株式会社
エヌ・ティ・ティ都市開発株式会社
エレコム株式会社
エン・ジャパン株式会社
株式会社オンワードホールディングス
亀田製菓株式会社
株式会社ガリバーインターナショナル
カルナバイオサイエンス株式会社
キヤノンマーケティングジャパン株式会社
KLab株式会社
株式会社クリーク・アンド・リバー社
グランディハウス株式会社
ケネディクス株式会社
株式会社ゲームカード・ジョイコホールディングス
株式会社ココカラファイン
コムシスホールディングス株式会社
サトーホールディングス株式会社
株式会社サニックス
株式会社サンリオ
株式会社ザッパラス
シップヘルスケアホールディングス株式会社
シンバイオ製薬株式会社
株式会社ジェイアイエヌ
Jトラスト株式会社
株式会社じげん
ジャパンベストレスキューシステム株式会社
GCAサヴィアン株式会社
スター・マイカ株式会社
株式会社スリー･ディー･マトリックス
ソースネクスト株式会社
株式会社髙島屋
タキヒヨー株式会社
株式会社多摩川ホールディングス
株式会社ダイセキ
株式会社チヨダ
株式会社ティア
DIC株式会社
株式会社デジタルガレージ
株式会社TOKAIホールディングス
株式会社ドリームインキュベータ
株式会社ドンキホーテホールディングス
内外トランスライン株式会社
長瀬産業株式会社
ナノキャリア株式会社
日進工具株式会社
日清紡ホールディングス株式会社
日本エマージェンシーアシスタンス株式会社
日本駐車場開発株式会社
株式会社ハーモニック・ドライブ・システムズ
伯東株式会社
株式会社ハーツユナイテッドグループ
株式会社ハピネット
ピジョン株式会社
フィールズ株式会社
株式会社フェローテック
フリービット株式会社
株式会社ベネフィット・ワン
株式会社ベリテ
株式会社ベルパーク
株式会社VOYAGE GROUP
松井証券株式会社
株式会社マックハウス
株式会社マネースクウェアHD
株式会社 三城ホールディングス
株式会社ミライト・ホールディングス
株式会社メディネット
株式会社夢真ホールディングス
株式会社ラウンドワン
株式会社ラック
リゾートトラスト株式会社
株式会社良品計画
レーザーテック株式会社
株式会社ワイヤレスゲート

※投資運用先銘柄に関するレポートをご所望の場合は、弊社にレポート作成を委託するよう
各企業に働きかけることをお勧めいたします。また、弊社に直接レポート作成をご依頼頂くことも可能です。

ディスクレーマー

本レポートは、情報提供のみを目的としております。投資に関する意見や判断を提供するものでも、投資の勧誘や推奨を意図したものでもありません。SR Inc.は、本レポートに記載されたデータの信憑性や解釈については、明示された場合と黙示の場合の両方につき、一切の保証を行わないものとします。SR Inc.は本レポートの使用により発生した損害について一切の責任を負いません。
本レポートの著作権、ならびに本レポートとその他Shared Researchレポートの派生品の作成および利用についての権利は、SR Inc.に帰属します。本レポートは、個人目的の使用においては複製および修正が許されていますが、配布・転送その他の利用は本レポートの著作権侵害に該当し、固く禁じられています。
SR Inc.の役員および従業員は、SR Inc.の調査レポートで対象としている企業の発行する有価証券に関して何らかの取引を行っており、または将来行う可能性があります。そのため、SR Inc.の役員および従業員は、該当企業に対し、本レポートの客観性に影響を与えうる利害を有する可能性があることにご留意ください。

金融商品取引法に基づく表示

本レポートの対象となる企業への投資または同企業が発行する有価証券への投資についての判断につながる意見が本レポートに含まれている場合、その意見は、同企業からSR Inc.への対価の支払と引き換えに盛り込まれたものであるか、同企業とSR Inc.の間に存在する当該対価の受け取りについての約束に基づいたものです。

連絡先

http://www.sharedresearch.jp
Email: info@sharedresearch.jp

株式会社シェアードリサーチ
東京都文京区千駄木 3-31-12
電話番号　(03) 5834-8787